

**Schwierigkeiten internationaler Vergleiche von
Preisen und Kosten im Post- und Fernmeldebereich**

DISSERTATION

vorgelegt dem
Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften
der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Staatswissenschaften
(Dr. rer. pol.)

von
Diplom-Kaufmann
Bodo Fuchs

1976

SCHWIERIGKEITEN INTERNATIONALER VERGLEICHE VON
PREISEN UND KOSTEN IM POST- UND FERNMELDEBEREICH

D I S S E R T A T I O N

vorgelegt dem

Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften

der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz

zur Erlangung des Grades eines

Doktors der Staatswissenschaften

(Dr. rer. pol.)

von

Diplom-Kaufmann

Bodo Fuchs



Erstberichterstatter: Professor Dr. H. Diederich

Zweitberichterstatter: Professor Dr. H. Kargl

Tag der mündlichen Prüfung: 7. Juli 1976

G L I E D E R U N G

Seite

Einführung:

- | | |
|---|---|
| 1. Grundlagen betriebswirtschaftlicher Vergleiche | 1 |
| 2. Besonderheiten postalischer Vergleiche | 5 |

ERSTER TEIL:

Leistungen und Preise postalischer Unternehmen 8

I. Leistungen postalischer Unternehmen 8

- | | |
|-------------------------|----|
| 1. Die Postdienste | 9 |
| 2. Die Bankdienste | 13 |
| 3. Die Fernmeldedienste | 14 |

II. Preise postalischer Unternehmen 16

- | | |
|--|----|
| 1. Alternative Bezugsgrößen für die Preisstellung von Postleistungen | 17 |
| 2. Die Zahlungsbedingungen für Postpreise | 21 |

ZWEITER TEIL:

Die Merkmale internationaler Preis- und Kostenvergleiche von Postleistungen 24

I. Das Problem der Bezugsbasis für den internationalen Vergleich nationaler Preise 24

- | | |
|---|----|
| 1. Vergleich der Preise postalischer Leistungen auf der Bezugsbasis der Währungsparitäten | 25 |
|---|----|

2. Gegenüberstellung der postalischen Preise aufgrund der Kaufkraftparitäten	40
3. Gegenüberstellung nationaler Preise postalischer Leistungen in Relation zum durchschnittlichen nationalen Lohnsatz	51
4. Die Eignung der angeführten Vergleichsmethoden für einen internationalen Vergleich der Preise von Postleistungen	58
II. Die Qualität von Postleistungen im internationalen Vergleich	81
1. Die Bedeutung der Qualität von Postleistungen für die Nachfrageseite	81
2. Die Bestimmung des Qualitätsbegriffes für postalische Leistungen	84
3. Qualitative Kategorien postalischer Leistungen und die Problematik ihrer Vergleichbarkeit	89
a) Sachbezogene Eigenschaften von Postleistungen	89
b) Raumbezogene Eigenschaften von Postleistungen	99
c) Zeitbezogene Eigenschaften von Postleistungen	107
4. Die Bedeutung der Qualität von Postleistungen für die Anbieterseite	112
III. Die Betrachtung der Kosten für Postleistungen	114
1. Die Kostenverursachungsfaktoren von Postunternehmen	115
a) Vergleich der Bestimmungsgrößen für die Höhe der Personalaufwendungen	116

b) Vergleich der Aufwendungen für Betriebsmittel	126
c) Vergleich der Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten und deren Auswirkungen auf die Höhe der Kapitalkosten	130
d) Unterschiede in der steuerlichen Belastung einzelner Postunternehmen	140
e) Topographische und infrastrukturelle Besonderheiten als Kostenverursachungsgrößen	151
2. Vergleich der Methoden der Kostenermittlung in den betrachteten Postunternehmen	153
IV. Die Wettbewerbsverhältnisse für postalische Leistungen in den betrachteten Ländern	165
1. Strukturierung der Angebotsseite für postalische Leistungen	165
a) Postalische Alleinbetriebsbereiche	165
aa) Alleinbetriebsrechte der Deutschen Bundespost	165
bb) Alleinbetriebsrechte in einzelnen Ländern des Auslands	170
b) Postalische Konkurrenzbereiche	176
aa) Konkurrenzbereiche bei der Deutschen Bundespost	176
bb) Konkurrenzbereiche bei ausländischen Postunternehmen	178
2. Die Nachfrage nach postalischen Leistungen	182
a) Determinanten der Nachfrage	182
aa) Primäre Nachfragedeterminanten	182
bb) Sekundäre Nachfragedeterminanten	183
b) Strukturierung der Nachfrageseite	188
3. Der Einfluß unterschiedlicher Nachfrageelastizitäten auf die Preisbildung	192

DRITTER TEIL:

Die Zielkonzeptionen der Postunternehmen als Bestimmungsgrößen für die Höhe von Preisen und Kosten	197
I. Die Zielkonzeption einer Postunternehmung als Grundlage ihrer Unternehmenspolitik	199
1. Die Bedeutung der Zielkonzeption im Hinblick auf das postalische Leistungsprogramm	199
2. Die Bedeutung der Zielkonzeption im Hinblick auf das finanzwirtschaftliche Ergebnis der Post	202
3. Die Bedeutung von leistungs- und finanzwirtschaftlichen Zielvorstellungen im Hinblick auf die Preishöhe von Postleistungen	205
II. Die Interaktoren im Zielbildungsprozeß postalischer Unternehmen am Beispiel der Deutschen Bundespost	209
1. Anforderungen unternehmensinterner Gruppen	209
a) Anforderungen des Bundes als Eigentümer	209
b) Anforderungen der Organe der Bundespost	213
aa) Anforderungen der Unternehmensführung	213
bb) Anforderungen des Verwaltungsrats	217
c) Anforderungen der Arbeitnehmer	220

2. Anforderungen unternehmensexterner Gruppen	222
a) Anforderungen der Marktpartner	222
aa) Anforderungen der Kunden	222
bb) Anforderungen der Lieferanten	223
b) Anforderungen der Konkurrenten	226
3. Politische Gremien als entscheidungsberechtigte Instanzen im Zielbildungsprozeß	227

LITERATURVERZEICHNIS	232
----------------------	-----

VERZEICHNIS DER ÜBERSICHTEN	VI
-----------------------------	----

VERZEICHNIS DER ÜBERSICHTEN

Nummer der Übersicht	Text	Seite
1	Preise für einen 20 g-Inlandsbrief in Landeswährung und in DM nach Maßgabe der Währungsparitäten	26 a
2	Rangfolge der Preise für die Beförderung eines 20 g-Briefes im Inland auf der Basis von Währungsparitäten	27
3	Vergleich der Preise für die Einrichtung eines Fernsprechhauptanschlusses auf der Basis von Währungsparitäten	30
4	Vergleich des jährlichen Grundpreises für einen Fernsprechhauptanschluß auf der Basis von Währungsparitäten	32
5	Vergleich der Preise für ein Telefongespräch innerhalb des Ortsnetzes (local call) auf der Basis von Währungsparitäten	34
6	Vergleich der Preise für ein Telefonferngespräch (trunk call) auf der Basis von Währungsparitäten	36
7	Vergleich des jährlichen Preises für Fernsprecheleistungen eines fiktiven Fernsprechkunden auf der Basis von Währungsparitäten	39
8	Preise für einen 20 g-Inlandsbrief in Landeswährung und in DM nach Maßgabe der Kaufkraftparitäten	46
9	Rangfolge der Preise für die Beförderung eines 20 g-Briefes im Inland auf der Basis von Kaufkraftparitäten	47

Nummer der Übersicht	Text	Seite
10	Vergleich des jährlichen Preises für Fernsprechkunden auf der Basis von Kaufkraftparitäten	48
11	Rangfolge der jährlichen Preise für Fernsprechkunden auf der Basis von Kaufkraftparitäten	49
12	Vergleich der Preise für die Beförderung eines 20 g-Briefes im Inland im Verhältnis zum durchschnittlichen nationalen Lohnsatz	53
13	Rangfolge der Preise für die Beförderung eines 20 g-Briefes im Inland im Verhältnis zum durchschnittlichen nationalen Lohnsatz	54
14	Vergleich der jährlichen Preise für Fernsprechkunden im Verhältnis zum durchschnittlichen nationalen Lohnsatz	55
15	Rangfolge der jährlichen Preise für Fernsprechkunden im Verhältnis zum durchschnittlichen nationalen Lohnsatz	56
16	Vergleich der Differenz der Preise für Fernsprechkunden in DM bei Umrechnung über den Devisenkurs und die Kaufkraftparität	64
17	Vergleich der Veränderung der Preise für Fernsprechkunden in DM auf der Basis der Kaufkraftparitäten im Zeitablauf	72
18	Analyse der Veränderungen in der internationalen Rangfolge der Fernsprekpreise im Zeitablauf	75

VIII

Nummer der Übersicht	Text	Seite
19	Dichte des Postnetzes (Postfilialen)	100
20	Dichte des Postnetzes (Briefkästen)	102
21	Größe und Dichte der Fernsprechnetze	104
22	Automatisierungsgrad des Fernsprechverkehrs	111
23	Jährliche Personalkosten je Beschäftigtem der Postunternehmen in Landeswährung für 1972	118
24	Vergleich der durchschnittlichen jährlichen Personalkosten je Beschäftigtem für 1972	119
25	Vergleich der Personalkostenbestandteile der französischen mit denen der deutschen Postunternehmung für 1972	120
26	Struktur der Sozialabgaben der französischen Post in FF für 1972	121
27	Verhältnis der Personalstärke zum Verkehrsaufkommen	124
28	Vergleich der Bruttoinvestitionen zum Umsatz	128
29	Anteil der Investitionen im Fernmeldebereich an den Gesamtinvestitionen	128
30	Selbstfinanzierungsraten einzelner Postunternehmen	131
31	Marktanteile verschiedener Effektenarten	132
32	Vergleich der Emissionskosten für Schuldverschreibungen (in Prozent des Nennwertes der Anleihen)	134

Nummer der Übersicht	Text	Seite
33	Von der Bevölkerung nachgefragte Postbankdienste (in Prozent der Be- völkerung)	137
34	Höhe der Bestände an Postspar- und Postscheckguthaben einzelner Post- unternehmen	138
35	Gegenüberstellung der Abgaben und Er- stattungen der Deutschen Bundespost von 1965 bis 1974	143
36	Intensität der Nachfrage nach Brief- beförderung (Briefe je Einwohner für 1971)	191

1. Grundlagen betriebswirtschaftlicher Vergleiche

Im Gegensatz zu anderen Disziplinen wie etwa der vergleichenden Rechts- oder Sprachwissenschaft sind die Erkenntnisse und die praktischen Erfahrungen auf dem Gebiet betriebswirtschaftlicher Vergleiche gering. Einheitliche Vorstellungen über Art und Umfang betriebswirtschaftlicher Vergleiche sowie über ihre Durchführung bestehen nicht.¹ Die wissenschaftliche Diskussion wird in erster Linie von methodologischen Fragen beherrscht: Handelt es sich bei betriebswirtschaftlichen Vergleichen um ein eigenes Teilgebiet, um eine spezielle Betriebswirtschaftslehre, lediglich um eine besondere Betrachtungsweise oder um ein beschreibendes Instrument zur komparativen Aussagegewinnung?² Die theoretischen Grundlagen auf dem Gebiet betriebswirtschaftlicher Vergleiche sind noch wenig entwickelt. Da deshalb darauf nur bedingt zurück-

-
1. Einen Überblick über Anwendungsbereiche und Methoden betriebswirtschaftlicher Vergleiche gibt Graurock, W., Betriebswirtschaftliche Vergleiche als wissenschaftliche Erkenntnismittel, Band 3 der Schriftenreihe Betriebswirtschaftliche Vergleiche, Berlin 1975, S. 47 - 64.
 2. Vergleiche Lachnit, L., Grundgedanken zu einer Vergleichenden Betriebswirtschaftslehre, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF), X. Jahrgang (1975), Heft 1, S. 9 ff., insbesondere S. 11 - 14.

gegriffen werden kann, sind im Interesse begründeter und praktikabler Aussagen zunächst grundsätzliche Überlegungen notwendig.

Vergleiche sind allgemein durch die zielbezogene Gegenüberstellung von Gegenständen jedweder Art gekennzeichnet. Sie werden in der Absicht durchgeführt, mittels geeigneter Vergleichsmethoden wie Klassifizierung, Identifizierung und Messung Gemeinsamkeiten oder Unterschiede der Vergleichsobjekte hinsichtlich bestimmter Vergleichsmerkmale festzustellen und darauf aufbauend Vergleichsaussagen abzuleiten.¹

Wie aus dieser allgemeinen Kennzeichnung hervorgeht, besteht ein Vergleich aus dem Vergleichsziel, Vergleichsobjekten, Vergleichsmerkmalen und dem Vergleichsverfahren.

Das Vergleichsziel bilden die durch die Gegenüberstellung angestrebte Vergleichsaussage, die die relationale Verbindung zwischen den Vergleichsobjekten herstellt, und die Analyse der Ursachen für Gemeinsamkeiten und Unterschiede. Parallele Beschreibungen erfüllen daher die Aufgaben eines Vergleichs nicht.² Inhalt und Umfang der mit dem Vergleichsziel angestrebten Vergleichsaussage bestimmen sowohl die Auswahl der Vergleichsobjekte und Vergleichsmerkmale als

1. Vergleiche zum Beispiel Schnettler, A., Betriebsvergleich, Grundlagen und Praxis zwischenbetrieblicher Vergleiche, 3. völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1961, S. 9.

2. Vergleiche Lachnit, L., a.a.O., S. 14.

auch das Vergleichsverfahren.

Als Vergleichsobjekte werden Gegenstände ausgewählt, die hinsichtlich der Vergleichsmerkmale untersucht werden, um Gleich- beziehungsweise Ungleichheiten festzustellen. Für einen Vergleich sind mindestens zwei Vergleichsobjekte erforderlich.

Die Vergleichsmerkmale sind die Erscheinungen, nach denen die Vergleichsobjekte verglichen werden. Aussagen über Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Vergleichsobjekten nehmen Bezug auf die Vergleichsmerkmale.

Das Vergleichsverfahren gibt an, wie die praktische Durchführung eines Vergleichs zu gestalten ist. Lassen sich Vergleichsmerkmale quantitativ erfassen, ist eine Vergleichsaussage im Rahmen mathematisch-statistischer Verfahren möglich. Ist das nicht der Fall, sind die unterschiedlichen Ausprägungen der Vergleichsmerkmale an den Vergleichsobjekten in verbaler Form zu einer Vergleichsaussage zu verknüpfen.

Vergleiche lassen sich nach dem Problemgehalt der zu untersuchenden Objekte in einfach strukturierte und komplexe Erscheinungen unterteilen.¹ Einfach strukturierte Vergleiche liegen dann vor, wenn ein einziges Merkmal, das auf eine Dimension hin verglichen wird, für die Gewinnung der

1. Vergleiche Berstecher, D., Zur Theorie und Technik des internationalen Vergleichs, Texte und Dokumente zur Bildungsforschung, Stuttgart 1970, S. 54 - 56.

Vergleichsaussage hinreichend ist. Bei komplexen Vergleichen ist die Problemlösung durch das Auftreten mehrerer Merkmale gekennzeichnet. In der Regel besitzen die Merkmale unterschiedliche Dimensionen. Die Problemlösung kann zusätzlich erschwert werden, wenn einzelne Merkmale bereits mehrere Dimensionen besitzen. Eine einstufige Durchführung des Vergleichs ist dann nicht mehr möglich. Es ist notwendig, den Vergleich in Teilbetrachtungen aufzuteilen.¹

Einfach strukturierte Vergleiche verlangen eine Datensammlung, die häufig durch eine Primärerhebung gewonnen werden kann. Die Gültigkeit und die Verlässlichkeit der Informationen ist gut überprüfbar, da die Daten einfacher Vergleiche weitgehend mittels Zählvorgängen ermittelt werden. Komplexe Vergleiche beanspruchen eine Datensammlung aus mehreren meist sekundären Quellen, wobei die Daten von der ursprünglichen Fragestellung loszulösen und in ein neues Bezugssystem einzubringen sind.² Bei der Übernahme von Daten aus sekundären Quellen kann es durch semantische Störungen über die inhaltliche Bedeutung von Begriffen zu Fehlinterpretationen kommen. Um das zu vermeiden, ist in einem "Vergleich vor dem Vergleich" sicherzustellen, daß äquivalente Sachgebiete mit dem gleichen Begriff belegt werden. Dem konkordanten und konsistenten Einsatz von Begriffen

-
1. Vergleiche v. Wysocki, K., Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens, Berlin und Frankfurt a. M. 1967, S. 237 bis 255.
 2. Vergleiche Berstecher, D., a.a.O., S. 75.

kommt im internationalen Vergleich besondere Bedeutung zu. Die Wahrung eindeutiger Begriffsinhalte wird durch die notwendige sprachliche Transformation erschwert.

2. Besonderheiten postalischer Vergleiche

Die Ermittlung einer Rangfolge für Preise und Kosten von Gütern und Dienstleistungen zur Lokalisierung des Stands in der internationalen Konkurrenz ist ein häufig benutzter Baustein für eine wirtschaftspolitische Argumentation.

Während internationale Preis- und Kostenunterschiede bei einem freien Spiel der Marktkräfte durch Arbitragevorgänge ausgeglichen werden, kommt es bei postalischen Leistungen nicht zu einer internationalen Arbeitsteilung, wenn von unbedeutenden Randerscheinungen wie der Aufgabe von Briefsendungen im Ausland durch Absender in grenznahen Gebieten abgesehen wird. Das ist einerseits darauf zurückzuführen, daß Post- und Fernmeldeleistungen nicht exportfähig sind. Andererseits besitzen die einzelnen Postunternehmen innerhalb ihrer Landesgrenzen für viele Leistungen Monopolstellungen, die ihnen zum Überwiegenden Teil gesetzlich zugesichert sind, so daß ein Markteintritt für Dritte nicht möglich ist. Hinzu kommt, daß politische Instanzen als Vertreter des Eigentümers Staat Anforderungen an die Postunternehmen stellen, die sich in dem Leistungsprogramm, der Leistungsqualität, der Kostenverursachung und der Preisgestaltung niederschlagen.

Das Fehlen im Wettbewerb ermittelter Preise und unterschiedlich starke politische Einflüsse machen daher einen Vergleich nationaler Preise und Erklärungen von Preisabweichungen hier besonders interessant.

Als Vergleichsobjekte werden im folgenden im wesentlichen die Postunternehmen der Länder der Europäischen Gemeinschaften, der Länder Skandinaviens sowie der Vereinigten Staaten und Japans ausgewählt. Die Postunternehmen werden zunächst im Hinblick auf die Vergleichsmerkmale "Preise" und "Kosten" untersucht.

Internationale Preisvergleiche können zum einen anhand der absoluten Preise, zum anderen anhand von verschiedenen Kennziffern, die als Relation des Preises zu einer bestimmten Bezugsgröße gebildet werden, vorgenommen werden.

Internationale Kostenvergleiche müssen in erster Linie die in den einzelnen Ländern unterschiedlichen Kostenverursachungsfaktoren erkennen lassen. Es ist zu prüfen, inwieweit Kosten in den einzelnen Ländern aus sachlichen Gründen überhaupt oder nur bedingt vergleichsfähig sind. Die Kostenermittlung steht in funktionaler Beziehung zu dem zugrundeliegenden Kostenrechnungssystem, so daß in einem weiteren Schritt die Wahl des Kostenrechnungssystems zu untersuchen ist.

Preisvergleiche setzen vergleichbare Produkte voraus. Deshalb muß auch auf das Qualitätsprofil der zu vergleichenden Postleistungen eingegangen werden. Dies geschieht auch im Hinblick darauf, daß Abweichungen in der Qualität unterschiedlich hohe Kosten veranlassen.

Da die Wettbewerbssituation einen Einfluß auf die Preisbildung besitzt, ist die Struktur der Angebots- und Nachfrageseite für postalische Leistungen in einem weiteren Schritt zu analysieren.

Preise und Kosten sind die Folgen von Entscheidungen der Unternehmensführung. Die Rahmendaten für die Unternehmensführung werden durch die Zielkonzeption festgelegt. Da unterschiedliche Zielkonzeptionen zu unterschiedlicher Preisbildung und Kostenveranlassung führen können, sind sie ebenfalls als Vergleichsmerkmal aufzunehmen.

Die in den Vergleich einbezogenen Postunternehmen werden im Hinblick auf die genannten Vergleichsmerkmale untersucht, um Gemeinsamkeiten und Unterschiede festzustellen und zu erklären. Dazu ist es erforderlich, den Gesamtvergleich in mehrere Teilvergleiche aufzuteilen.

ERSTER TEIL:

Leistungen und Preise postalischer Unternehmen

I. Leistungen postalischer Unternehmen

Der Betriebszweck eines Unternehmens bestimmt das Betätigungsfeld der betrieblichen Aktivitäten. Er wird in der Satzung des zu gründenden Unternehmens verbindlich festgelegt und durch die Eintragung im Handelsregister der Öffentlichkeit bekanntgemacht. Für ein staatliches Unternehmen mit hoheitlichen Aufgaben übernimmt ein Gesetz die Funktion einer Satzung.

Die Tätigkeitsbereiche postalischer Unternehmen lassen sich unterschiedlich strukturieren. Wird die Art der Informationsübermittlung als Einteilungskriterium gewählt, so ist in materiellen und elektrischen Nachrichtenverkehr zu untergliedern, wobei der Güter- und der Geldverkehr gesondert betrachtet werden.¹ Die deutsche und die französische Post verwenden häufig die dichotome Darstellungsweise ihres Aufgabengebietes, indem sie vom Post- und Fernmeldewesen sprechen. Die Bezeichnung der zuständigen Ministerien in der Bundesrepublik Deutschland und Frankreich nimmt auch auf diese Unterteilung Bezug.

1. Vergleiche Jansen, K., Grundlagen der Tarifpolitik bei der Deutschen Bundespost, Dissertation Köln 1968, S. 19 ff.

Für eine Untersuchung des Leistungsprogramms postalischer Unternehmen werden drei Tätigkeitsbereiche unterschieden:

Postdienste,
Bankdienste,
Fernmeldedienste.

Diese Einteilung erscheint günstiger als die Einteilung in Post- und Fernmeldedienste, da sie die erheblichen Strukturunterschiede beispielsweise zwischen dem Briefverkehr und dem Postscheckdienst berücksichtigt. Bei den traditionellen Leistungen im Brief- und Paketdienst liegen überwiegend manuelle Tätigkeiten vor, während der Postscheckdienst weitgehend mechanisiert und automatisiert ist. Diese stark voneinander abweichenden Arbeitsprozesse mit ihren Folgeerscheinungen lassen sich durch diese Gliederungsweise deutlicher darstellen.

1. Die Postdienste

Unter dem Begriff Postdienste sind die traditionellen Leistungen postalischer Unternehmen zusammengefaßt. Im einzelnen gehören der Briefdienst, Zeitungsdienst, Kleingüterdienst und der Postreisedienst hierzu. Aus praktischen Gründen wird der Postreisedienst unter die Postdienste eingereicht, obgleich die Struktur der Arbeitsprozesse abweichend im Vergleich zu den anderen Leistungen dieser Produktgruppe ist.

Merkmalsprägend für diese Gruppe von postalischen Leistungen, abgesehen vom Postreisedienst, ist die materielle Übermittlung von Informationen, Nachrichten und Kleingütern. Die Post übernimmt den Transport, ohne daß das Gut in seiner physischen Beschaffenheit geändert wird. Der technische Informationsträger wird in der von dem Absender gewählten Form dem Empfänger zugestellt.

Die Arbeitsprozesse im Postdienst sind gekennzeichnet durch weitgehend manuelle Tätigkeiten unter Einsatz einfacher mechanischer Hilfsmittel. Der Arbeitsablauf beginnt mit dem Einsammeln der zu befördernden Objekte an vielen dezentralisierten Depots beziehungsweise mit der Annahme von Paketen und Päckchen an den Schaltern der Filialen. Die weiteren Arbeitsvorgänge befassen sich mit der Entwertung von Postwertzeichen, dem Vorsortieren der Objekte, dem Zusammenstellen von größeren Sendungen zu einem Hauptumschlagsplatz, dem Transport zu den Beförderungsmitteln Bahn, Lkw oder Flugzeug. Am Empfangsort sind wiederum Sortier- und Verteilvorgänge nötig, innerbetriebliche Beförderungen sowie letztlich die Zustellung der Objekte zum Empfänger.

Die Übermittlung eines Briefes ermöglicht dem Empfänger eine archivierbare Mitteilung von Nachrichten, die anschließend zur Dokumentation dienen kann.

Für die Inanspruchnahme des Briefdienstes, der die Beförderung von Briefen, Postkarten, Drucksachen und Wurfsendungen umfaßt, bestehen keine Zugangsschranken. Es bedarf auch keiner individuellen Investition, wie sie beispielsweise beim Fernsprechverkehr durch die Installation eines Telefonanschlusses besteht.

Die postalischen Unternehmen bieten die Briefbeförderungen in mehreren Verwendungsformen an. Neben der gewöhnlichen Beförderung eines Briefes haben die Kunden die Möglichkeit, ihre zu übermittelnden Informationen per Einschreiben, per Eilzustellung oder in Form des Wertbriefes an den Adressaten zu versenden. Bei dem eingeschriebenen Brief attestiert die empfangende Poststelle die Annahme des Briefes, wie auch der Adressat des Schreibens die Annahme dem zustellenden Boten bestätigt. Durch diese Leistung kann der Absender einer Urkunde oder eines Dokumentes nachweisen, daß er das Gut zum Versand gebracht hat. Mit der Eilzustellung, die auch Expresßbrief genannt wird, offerieren die postalischen Unternehmen die unverzügliche Übermittlung eines Briefes nach Eingang beim Zustellpostamt. Bei den Briefen mit Wertangabe bieten die Postunternehmen einen Versicherungsschutz an. Erreicht der Brief den Adressaten nicht, leistet die Post für den von ihr zu vertretenen Untergang des Gutes eine Entschädigung bis zu einer vorher festgelegten Höhe.

Zu den Postdiensten gehört neben dem Briefdienst die Beförderung von Druckerzeugnissen. Die Postunternehmen bieten zusätzlich zur Beförderung auch die Adressierung und Verpackung der Zeitungen und Zeitschriften an.

Die Leistungen für die Beförderung von Kleingütern umfassen den Päckchen- und den Paketdienst. Die zu befördern- den Güter sind bei allen untersuchten Postunternehmen gewichtsmäßig begrenzt.

Die Beförderung von Personen durch die Postunternehmen ist historisch begründet. Ursprünglich wurden mit der Postsachenbeförderung Personen in begrenzter Anzahl auf den festgelegten Routen mitgenommen. Ökonomisch betrachtet handelte es sich dabei um eine Verbundproduktion. Die Forderung nach schnellerer Beförderung der Postsachen als auch die aus Konkurrenzgründen notwendige Verkürzung der Reisezeit im Personenverkehr veranlaßte die Postunternehmen, spezifische Beförderungsmittel für die Postsachen- und Personenbeförderung einzusetzen. Der Postreisedienst übernimmt bei den meisten der betrachteten Postunternehmen zunehmend die Funktion des Zubringers von Personen in das Netzgebiet des kommunalen Personenverkehrs als auch zu dem Verkehrsnetz der Bahn.

2. Die Bankdienste

Der Arbeitsablauf in den Postbankdiensten ist stark verknüpft mit den anderen Dienstleistungsbereichen der Postunternehmen. Dies bezieht sich insbesondere auf die Inanspruchnahme der Schalterdienste.

Im einzelnen gehören der Gelddienst, der Postscheckdienst und der Postsparkassendienst zu den Bankdiensten der Postunternehmen. Durch die Postanweisung können Personen ohne eine Bank- oder Postscheckverbindung Zahlungen an Dritte, die gleichfalls über keine Bankverbindung verfügen, ausführen. Der Nachfrager zahlt den Betrag am Schalter der Postfiliale ein, während der Begünstigte den Betrag unmittelbar mit der gewöhnlichen Postzustellung durch den Boten erhält.

Mit dem Postscheckverkehr bieten die Postunternehmen die Kontoführung an, indem sie die Ausführung und Verbuchung von Überweisungen und Gutschriften übernehmen.

Der Zahlkartendienst und die Zahlungsanweisung bilden die Gruppe des halbbareren Zahlungsverkehrs. Die Zahlkarte ermöglicht die bare Einzahlung eines Betrages auf ein Postscheckkonto. Wünscht ein Inhaber eines Postscheckkontos die Zustellung eines Geldbetrages zu einem Dritten, so bedient er sich der Zahlungsanweisung.

Zum Leistungsprogramm der Postunternehmen gehört auch der Postsparkassendienst. Die Nachfrager können zwischen verschiedenen Kündigungsfristen und Zinssätzen für ihre Geldanlage wählen.

3. Die Fernmeldedienste

Im Bereich der Fernmeldedienste erfolgt die Übermittlung von Nachrichten durch elektrische Impulse. Zu dieser Leistungsgruppe zählen der Fernsprechdienst, der Telegraphendienst und der Funkdienst.

Im Fernsprechdienst wird die Verbindung zwischen den Teilnehmern über fest verlegte Kabel hergestellt. Neben der Bereitstellung von Fernsprechverbindungsmöglichkeiten offerieren die Postunternehmen einen Fernsprechanzeige- und Fernsprechauskunftdienst.

Die Übermittlung von digitalen Nachrichten erfolgt bei vielen Postunternehmen über das allgemeine Fernsprechnetz. In einigen Ländern stellt die Post auch die Anschlußgeräte für die Datenfernübertragung zur Verfügung.

Der Telegrammdienst, Telexdienst und Dateldienst bilden zusammen den Telegraphendienst. Beim Telegrammdienst gibt der Nachfrager bei der Postfiliale oder fernmündlich den zu Übermittelnden Text und den Adressaten an. Die Informationsübermittlung mittels Fernschreiber erlaubt einen

schnellen schriftlichen Austausch von Nachrichten. Dabei ist eine Anwesenheit des Empfängers nicht erforderlich. Neben der Möglichkeit, digitale Nachrichten über Fernsprechleitungen zu übertragen, bieten einige Postunternehmen im Rahmen der Dateldienste eigene Leitungswege für die Datenfernübertragung an. Zu dem Aufgabenbereich des Funkdienstes gehört die Installation von Rundfunk- und Fernsehleitungen. Bewegliche Funkdienste stehen für den Land- und den Seefunkverkehr zur Verfügung.

Die oben aufgeführten postalischen Dienste gehören zum Standardleistungsprogramm postalischer Unternehmen. Darüber hinaus nehmen einzelne Postunternehmen spezielle Aufgaben für die staatliche Gebietskörperschaft wahr. In Belgien, Großbritannien, den Niederlanden und in Schweden übernimmt die Post den Einzug der Kraftfahrzeugsteuer durch den Verkauf von Kraftfahrzeugsteuermarken und ist Sammelstelle für Zahlungen zur Sozialversicherung.¹ Die Spannweite postalischer Leistungen reicht über die Auszahlung staatlicher Pensionen und Renten bis zur Übernahme des Vertriebs von Losen der staatlichen Lotterie und der Ausgabe von Angelscheinen.²

1. Vergleiche Conférence européenne des Postes et Télécommunications, Structures financières, budgétaires et comptables des Administrations de la CEPT, Groupe de travail AP GT 3, o. O., o. J., S. 85 ff.

2. Vergleiche ebenda.

II. Preise postalischer Unternehmen

Güterpreise sind Angaben in DM oder in einer anderen Währungseinheit, die sich auf Leistungen beziehen, die teilweise durch Merkmale umschrieben werden. Nicht alle Leistungsmerkmale eignen sich als Preisbezugsbasis. Das gilt besonders für qualitative Merkmale. Hingegen kommen meßbare oder zählbare Eigenschaften als Preisbezugsbasis infrage.

Schwierig ist die Auswahl der Preisbezugsbasis in Dienstleistungsunternehmen. Die Leistungsobjekte können häufig nicht in den üblichen Zählseinheiten wie Stück oder Kilogramm bestimmt werden, so daß eine Proportionalisierung von Leistungsumfang und Preis nicht in vollem Maße möglich ist. Hinzu kommt, daß Dienstleistungen häufig im Leistungsverbund produziert und abgesetzt werden. Hierdurch sind mehrere Preisbezugsbasen erforderlich, die teilweise nebeneinander oder in Kombinationen eingesetzt werden. Das gilt auch für postalische Leistungen. Das Angebotsprogramm von Postunternehmen weist so unterschiedliche Leistungen auf, daß eine Reihe von Preisbezugsbasen erforderlich ist. Die wichtigsten Bemessungskriterien für Postpreise sind die Entfernung, das Gewicht, die Zeit und der Wert.

1. Alternative Bezugsgrößen für die Preisstellung von Postleistungen

Für ein Unternehmen, das die Beförderung von Informationen und Kleingütern als Schwerpunkt seines Aufgabenbereichs besitzt, ist es naheliegend, als eine erste Bemessungsgrundlage für die Preisbildung die Entfernung heranzuziehen. Hierbei wird die Distanz zwischen Absender- und Empfangsort zur Bezugsgröße für den Preis. Die Beziehung zwischen Preis und Entfernung kann proportional sein, dann ist der Preis pro Entfernungseinheit konstant. Eine disproportionale Tarifierung ist gekennzeichnet durch einen progressiven oder degressiven Verlauf. Für eine degressive Tarifgestaltung spricht die mit zunehmender Entfernung relative Verringerung der entfernungsunabhängigen Kostenbestandteile.

In allen untersuchten Postunternehmen bestehen keine kontinuierlichen Beziehungen zwischen entfernungsabhängigem Leistungsumfang und Preis. Vielmehr bestimmen die Postverwaltungen Entfernungszonen, innerhalb deren Grenzen einheitliche Preise bestehen. Ein nach Zonen gestaffelter Tarif ist eine Kompromißlösung zwischen individueller Preisgestaltung, die mit hohen Kosten der Preisermittlung verbunden ist, und einem Einheitstarif, der die veranlassungsgerechte Kostenzurechnung nicht berücksichtigt. So ist beispielsweise die Beförderung von Paketen bei der deutschen Post in drei Entfernungszonen unterteilt, während die Briefbeförderung entfernungsmäßig zwischen Inland

und Ausland differenziert ist, wobei die Preise für Beförderungen ins Ausland je nach Zielland unterschiedlich sind.

Die Entfernung als ausschließliche Preisbezugsbasis liegt nur dem Postreisedienst zugrunde. Für die meisten Leistungen postalischer Unternehmen wird die Entfernung zwischen Absende- und Empfangsort mit anderen Preisbezugsbasen kombiniert.

Im materiellen Nachrichtenverkehr und im Kleingutverkehr ist das Gewicht der zu transportierenden Objekte eine wichtige Bemessungsgrundlage für den Preis. Diese Regelung erfolgt, da höhergewichtige Sendungen die Posteinrichtungen anders beanspruchen als leichtere Sendungen. Dies gilt insbesondere für die Zustellung vom Standardgewicht abweichender Briefsendungen.

Vergleichbar zur zonenmäßigen Staffelnung der Entfernung führen Kosten-Ertragsüberlegungen zu einer diskontinuierlichen Beziehung des Gewichts zum Preis. Der Preis für den Brief- und Paketdienst steigt degressiv, das heißt der Preis je Gewichtseinheit sinkt mit zunehmendem Gewicht.

Der Faktor Zeit ist in zweifacher Hinsicht Anknüpfungspunkt für die Preisstellung von Postleistungen. Zum einen ist die Zeitdauer, beispielsweise als Belegzeit der Kommunikationswege bei der elektrischen Nachrichtenübermittlung, Preisbezugsgröße. Das gilt auch für die Fälle, in denen die

gewöhnliche Dauer der Leistungserstellung bei den Briefsendungen durch eine Eilzustellung verkürzt werden soll.

Zum anderen ist der Faktor Zeit als Zeitpunkt der Nachfrage Anknüpfungspunkt für den Preis. Insbesondere im Fernsprechbereich wird die Abhängigkeit des Preises von dem Zeitpunkt der Nachfrage deutlich. Die Postunternehmen haben im allgemeinen den Zeitpunkt der Nachfrage in zwei Gruppen eingeteilt. Der höhere Tagestarif ist an der vermuteten Belastbarkeit der gewerblichen Nachfrage orientiert, während die Preisgestaltung des Nachttarifs darauf zielt, die vorhandenen Kapazitäten durch private Nachfrager auszulasten.

Eine Tarifierung nach dem Wert wird indirekt vorgenommen durch eine unterschiedliche Preisstellung für verschlossene und offene Sendungen. Der verschlossenen Sendung wird ein höherer Wert zugeordnet. Dem Kundenkreis für diese Sendungsart wird eine größere Zahlungswilligkeit unterstellt. Daher wird sie in nahezu allen untersuchten Ländern zu einem höheren Preis angeboten als die Beförderung offener Sendungen. Lediglich in Großbritannien und in der Schweiz ist der Beförderungspreis für die Brief- und Postkartensendung gleich.¹⁾ Von der Kostenseite läßt sich ein unterschiedlicher Preis für die Beförderung eines Briefes im Vergleich zu einer gleich schweren Postkarte oder Drucksache nicht begründen.

1. Vergleiche zum Beispiel die Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 115-2 vom 1.10.1973.

Der objektive Wert als Bemessungsgrundlage für die Preisstellung wird demgegenüber bei einigen Postbankdiensten zugrundegelegt. Bei der Postanweisung richtet sich der zu zahlende Preis nach der Höhe des Ausstellungsbetrages. Die Preise sind ähnlich der Entfernungszonen in mehrere Klassen gestaffelt.

Als besondere Versendungsformen bieten postalische Unternehmen die Beförderung von Briefen und Paketen mit Wertangabe an. Zusätzlich zur Beförderung wird eine versicherungsähnliche Leistung offeriert. Der Postkunde kann die Versicherungshöhe bis zu einer Höchstgrenze je nach individueller Wertschätzung wählen.

Die meisten postalischen Preise fußen auf mehreren Preisbezugsbasen. Besonders deutlich zeigt sich das im Fernsprechverkehr. Für Ferngespräche ist die Zeitdauer ausschlaggebend, wobei die Entfernung und der Zeitpunkt der Nachfrage die Zeitvorgabe für eine Gesprächseinheit bestimmen. Mit zunehmender Entfernung wird die Sekundenzahl für den Preis einer Gesprächseinheit geringer. Im Bereich der Postdienste werden häufig die Preisbezugsbasen Entfernung und Gewicht kombiniert.

Neben den Preiselementen, die entfernungs-, gewichts- oder zeitabhängig sind, erheben die meisten untersuchten Postunternehmen für einige postalische Leistungen Grundgebühren, deren Höhe von den vorgenannten Kriterien unabhängig ist. Damit wird bereits die Verfügbarkeit über

einen Fernsprech- oder Telexanschluß und die Möglichkeit, über dieses Medium erreichbar zu sein, in Rechnung gestellt.

2. Die Zahlungsbedingungen für Postpreise

Vor einem Vergleich der Preishöhe ist zu prüfen, ob die Zahlungsbedingungen international einheitlich sind. Zwei betragsmäßig gleich hohe Preisforderungen, die jedoch zu verschiedenen Zeitpunkten fällig werden, besitzen ein unterschiedliches reales Gewicht. Durch Auf- oder Abzinsen des Rechnungsbetrages auf einen gemeinsamen Zeitpunkt läßt sich die Vergleichbarkeit herstellen.

Im Bereich der Postdienste ist die Bezahlung der Dienstleistung vor der Ausführung allgemein üblich. Zu befördernde Briefsendungen, Päckchen und Pakete sind vor der Aufgabe in den Postbereich entsprechend den veröffentlichten Preisen freizumachen. Ebenso sind die Preise im Postreisedienst und für den Teil der Postbankdienste, der über den Schalterverkehr abgewickelt wird, vor der Leistungserfüllung fällig.

Nicht frankierte oder ungenügend frankierte Postsachen werden zwar zugestellt, aber zusätzlich zu dem fehlenden Betrag wird von dem Empfänger eine Einziehungsgebühr erhoben.

Eine unterschiedliche Fälligkeit des Preises kennzeichnet den Paketdienst. Der Preis für die Beförderung ist vor dem Zeitpunkt der Leistungserstellung zu entrichten, während die Zustellgebühr von dem Empfänger nach vollzogener Leistung erhoben wird.

Die Preise für die Leistungen im Bereich der elektrischen Nachrichtenübermittlung werden überwiegend erst nach der Leistungserfüllung dem Nachfrager in Rechnung gestellt. Abrechnungsorganisatorische Gründe sind ausschlaggebend, daß die Einzelpreise aufsummiert und in bestimmten Zeitabständen dem Kunden zur Bezahlung vorgelegt werden.

International uneinheitlich ist der Zeitpunkt der Fälligkeit des Grundpreises für einen Fernsprechhauptanschluß. Während beispielsweise die schweizerische Post den Grundpreis zusammen mit dem Preis für die geführten Fernsprechkonversationen nach der Leistungserfüllung anfordert, berechnet die Bundespost den Grundpreis für jeweils einen Monat im voraus.¹

Unterschiede bestehen auch im Rhythmus der Abrechnungen und im Zahlungsziel. So versendet die schweizerische Post ihre Fernsprechkonversationen im Abstand von zwei Monaten, die nach weiteren vier Wochen zahlbar sind.² Im Vergleich hierzu erfolgt die Abrechnung der Bundespost mo-

1. Vergleiche Schwarzbuch über die Deutsche Bundespost, herausgegeben vom Verband der Postbenutzer e. V., Offenbach 1973, S. 59.

2. Vergleiche ebenda.

natlich. Die Rechnung ist unmittelbar nach Erhalt zu begleichen. Wie das Beispiel zeigt, können sich Unterschiede im Zeitpunkt der Fälligkeit der Preise von zwei Monaten ergeben.

In Anbetracht der Umsatzhöhe im Fernsprechbereich ist dieser Unterschied für die Liquiditätspolitik der Postunternehmen durchaus bedeutungsvoll. Für die hier zu vergleichende Preishöhe von Fernsprechleistungen ist der unterschiedliche Zahlungszeitpunkt wegen der geringen absoluten Höhe je Gesprächseinheit vernachlässigbar, so daß ein Auf- oder Abzinsen auf einen gemeinsamen Zeitpunkt nicht notwendig ist.

ZWEITER TEIL:

Die Merkmale internationaler Preis- und Kostenvergleiche von Postleistungen

I. Das Problem der Bezugsbasis für den internationalen Vergleich nationaler Preise

Erstrecken sich Preisvergleiche über nationale Grenzen, so stellt sich die Frage, wie nationale Preise vergleichbar zu machen sind. Die anzuwendende Verfahrenstechnik orientiert sich an dem angestrebten Zweck eines Preisvergleichs.

Internationale Preisvergleiche können durch vielfältige Fragestellungen veranlaßt werden. Für die Beschaffungspolitik eines Unternehmens ist es wichtig zu wissen, ob Produktionsfaktoren und Güter aus dem Ausland billiger bezogen werden können. Im Rahmen der Absatzplanung ist die Frage bedeutsam, ob die Preisstellung eine Konkurrenzfähigkeit auf dem internationalen Markt erlaubt. Internationale Preisvergleiche sind auch erforderlich, um Zahlungen zu bemessen, die privaten Personen im Ausland eine bestimmte Lebenshaltung sichern sollen. Schließlich gibt eine Gegenüberstellung nationaler Preise Aufschluß über die Wettbewerbsintensität und die Effizienz der Kombination der Produktionsfaktoren.

Vor einem internationalen Preisvergleich sind zunächst "die" nationalen Preise zu ermitteln. Für Güter, deren

Preise im freien Spiel der Marktkräfte zustandekommen, ist die durchschnittliche nationale Preishöhe zu berechnen.¹ Anders ist es für Postpreise. Preise für Postleistungen sind administrierte Preise, die innerhalb der staatlichen Grenzen einheitlich sind. Die Tarifeinheit innerhalb des Zuständigkeitsbereichs der jeweiligen nationalen Postunternehmung gilt für alle untersuchten Länder mit Ausnahme des Fernsprechverkehrs in den Vereinigten Staaten.

Preisvergleiche werden beispielhaft für einige Postleistungen nach verschiedenen Vergleichsverfahren vorgenommen. Damit soll deutlich gemacht werden, daß Aussagen über eine internationale Rangfolge nationaler Preise entscheidend von der zugrundeliegenden Vergleichsmethode geprägt werden. Anschließend wird die Brauchbarkeit der einzelnen Vergleichsverfahren erörtert.

1. Vergleich der Preise postalischer Leistungen auf
der Bezugsbasis der Währungsparitäten

Internationale Preisvergleiche für Postleistungen werden häufig auf der Basis der amtlichen Wechselkurse durchge-

1. Vergleiche zur Berechnung der durchschnittlichen nationalen Preishöhe und der Streuung um den Durchschnittspreis Klock, T. und Theil, H., International Comparisons of prices and quantities consumed, in: Econometrica, Volume 33, 1965, S. 535 ff.

führt.¹ Hierbei werden alle nationalen Preise der in den Vergleich einbezogenen Länder nach Maßgabe der Devisenkurse auf eine Währung umgerechnet. Der Preis für ein Produkt im Land A wird ausgedrückt in Geldeinheiten des Landes B, wobei die Austauschrelation zugrundeliegt, die sich durch Angebot und Nachfrage nach den einzelnen Währungen ergibt oder die das Ergebnis einer politischen Entscheidung ist.

1. Vergleiche zum Beispiel dpa-Umfrage über die Post- und Telefongebühren in verschiedenen Ländern, veröffentlicht in: Die Welt vom 26.1.1974; Internationaler Portovergleich, veröffentlicht in: Industriemagazin Nr. 11/1974, S. 72; Vergleich der Gebühren für einige Postdienste, veröffentlicht von der Deutschen Bundespost, Nr. 115-2 vom 1.10.1973.

In der folgenden Übersicht werden die Preise für Briefe nach dieser Verfahrenstechnik gegenübergestellt.

Übersicht 1

Preise für einen 20 g-Inlandsbrief in Landeswährung und in DM nach Maßgabe der Währungsparitäten

Land	Währungseinheit	Kurs ... DM je 100 Landeswährung	Preis für einen 20 g-Inlandsbrief	
			in Landeswährung	in DM
Belgien	BF	6,634	6,50	0,43
Bundesrepublik Deutschland	DM		0,50	0,50
Dänemark	dkr	42,40	0,90	0,38
Frankreich	FF	58,52	0,80	0,47
Großbritannien	£	530,40	0,085	0,45
Italien	Lit	0,384	150	0,56
Japan	¥	0,860	20	0,17
Niederlande	hfl	97,58	0,50	0,49
Norwegen	nkr	46,99	1,25	0,59
Österreich	S	14,27	3	0,43
Schweden	skr	59,59	1	0,60
Schweiz	sfr	100,04	0,40	0,40
USA	\$	262,22	0,10	0,26

Quellen: Inlandspreise: Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 603-4,
Stand 1.1.1976.

Devisenkurse: Mittlerer Devisenkurs vom 31.12.1975, veröffentlicht in
Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 3.1.1976, S. 12.

eigene
Berechnungen

Übersicht 2

Rangfolge der Preise für die Beförderung eines 20 g-Briefes
im Inland auf der Basis von Währungsparitäten

Schweden		0,60 DM
Norwegen		0,59 DM
Italien		0,58 DM
Bundesrepublik Deutschland		0,50 DM
Niederlande		0,49 DM
Frankreich		0,47 DM
Großbritannien		0,45 DM
Belgien		0,43 DM
Österreich		0,43 DM
Schweiz		0,40 DM
Dänemark		0,38 DM
USA		0,26 DM
Japan		0,17 DM

Ein Vergleich der Preise im Fernsprechverkehr ist durch die Aufspaltung des Gesamtpreises in mehrere Preisbestandteile erschwert. Gemeinsam sind in den zu vergleichenden Ländern die Preisbezugsbasen. Die Preishöhe und die Relation der einzelnen Preisbestandteile zueinander sind unterschiedlich.

Zunächst wird den Teilnehmern die Einrichtung eines Fernsprechhauptanschlusses in Rechnung gestellt. Die überwiegende Anzahl der betrachteten Postorganisationen berechnet hierfür einen Preis, der unabhängig von der tatsächlichen Höhe der Anschlußkosten ist. In der Schweiz wird die Installation eines Fernsprechanschlusses von Lizenzträgern ausgeführt, die den Fernsprechkunden einen Preis entsprechend den verursachten Kosten in Rechnung stellen.¹ Auch in Großbritannien wird der Preis für eine Telefoneinrichtung individuell berechnet, jedoch ist er nach oben begrenzt. Zusätzlich zu einer feststehenden Einrichtungsgebühr muß der norwegische Fernsprechteilnehmer eine Obligation der Postbehörde erwerben, deren Nennbetrag mit 5,5 Prozent verzinst wird und die im Laufe von acht Jahren rückzahlbar ist.² In Dänemark und Finnland teilen sich die staatliche Postverwaltung und private Telefongesellschaften den Fernsprecbetrieb. In den Gebieten, die in Lizenz an

1. Vergleiche Roos, I., Norrby, D., und Leijon, I., Telephone rates in various countries, Herausgegeben von The Swedish Telecommunications Administration, Stockholm 1973, S. 60.

2. Vergleiche ebenda, S. 55.

private Gesellschaften vergeben werden, bieten diese mehrere Erwerbsmöglichkeiten an. Der Fernsprechkunde in Finnland kann wählen zwischen dem Kauf einer Aktie mit Stimmrecht in der Hauptversammlung der Gesellschaft, dem Erwerb einer Obligation und einem Entgelt für die Telefoneinrichtung ohne eine finanzielle Beteiligung an der Gesellschaft.¹ In Dänemark besteht die Möglichkeit, die Installation in bar zu bezahlen, einen reduzierten Betrag zu bezahlen und eine Obligation im Nennwert von 2.000 dkr zu erwerben oder einen nochmals verringerten Barbetrag zu entrichten bei gleichzeitigem Erwerb von zwei Obligationen. In den Regionen, die von der staatlichen Postorganisation versorgt werden, wird nur die erste Möglichkeit angeboten.² Die japanische Fernmeldeverwaltung fordert zusätzlich zu einem in bar zu leistenden Geldbetrag die Übernahme einer Obligation, deren Nennbetrag mit der Größe des Ortsnetzes wächst. Für das größte Ortsnetz ist eine Obligation im Gegenwert von circa 1.500 DM zu kaufen.³

In der folgenden Übersicht sind die Preise für die Einrichtung eines Fernsprechhauptanschlusses in Landeswährung und in DM aufgeführt.

1. Vergleiche Roos, I. und Mitarbeiter, a.a.O., S. 42.

2. Vergleiche ebenda, S. 40.

3. Vergleiche ebenda, S. 81

Übersicht 3

Vergleich der Preise¹ für die Einrichtung eines Fernsprechhauptanschlusses auf der Basis von Währungsparitäten

Land	Währungs- einheit	Kurs ... DM je 100 Landeswährung	Preis für die Errichtung eines Fernsprechhauptanschlusses	
			in Landes- währung	in DM
Japan	¥	0,860	200.000,- ²	1.720,- 
Norwegen	nkr	46,99	7.000,- ³	939,80 
Danemark	dkr	42,40	1.150,-	487,60 
Frankreich	FF	58,52	800,-	468,16 
Italien	Lit	0,384	100.000,-	384,- 
Spanien	Ptas	4,39	8.500,- ⁵	373,15 
Schweiz	sfr	100,04	350,- ⁴	350,14 
Belgien	BF	6,634	4.000,-	265,36 
Großbritannien	£	530,40	45,-	238,68 
Niederlande	hfl	97,58	210,-	204,92 
Bundesrepublik Deutschland	DM		200,-	200,- 
Schweden	skr	59,59	300,-	178,77 
Österreich	S	14,27	750,- ⁴	107,03 
USA	\$	262,22	20,-	52,44 

Quellen: Inlandspreise: Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 603-2, Stand 1.1.1976

Devisenkurse: mittlerer Devisenkurs vom 31.12.1975, veröffentlicht in Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 3.1.1976, S. 12

1. In den Fällen, in denen eine Wahlmöglichkeit zwischen einem Barbetrag und einem reduzierten Barbetrag bei gleichzeitigem Erwerb einer Obligation besteht, wird der Barbetrag zugrundegelegt.
2. Hiervon 150.000 ¥ als Obligation. 3. Hiervon 1.000 nkr als Obligation.
4. Preise differieren nach der Höhe der Anschlußkosten, geschätzter Durchschnittsbetrag nach einer Umfrage der Siemens AG, veröffentlicht in: Studie über Telefongebühren 1973.
5. Vergleiche Roos, I. und Mitarbeiter, a.a.O., S. 57.

 = Betrag der zu kaufenden Obligation

 = einmalig zu zahlender Preis für den Fernsprechan-schluß

Für die Vorhaltung einer Fernsprechleitung berechnen die Postunternehmen einen monatlich oder vierteljährlich zu zahlenden Grundpreis. In einigen Ländern schließt der Grundpreis bereits eine bestimmte Anzahl von Ortsgesprächen ein. Die Grundpreise sind in vielen Ländern nach der Größe der Ortsnetze gestaffelt;¹ mit zunehmender Größe des Ortsnetzes erhöht sich der Grundpreis. Die Preishöhe ist in einigen der untersuchten Länder von der Art des Fernsprechteilnehmers abhängig. In Großbritannien, Japan, den USA und Italien ist der Grundpreis für einen Geschäftsanschluß höher als für einen privaten Fernsprechteilnehmer. In Italien unterteilt sich der Geschäftsanschluß zudem noch in drei Klassen. Banken und Großunternehmen bilden die Klasse 1, mittlere Unternehmen und Versicherungen die Klasse 2, während Einzelhandelsgeschäfte und kleinere Gewerbebetriebe der Klasse 3 angehören. Privatanschlüsse werden der Klasse 4 zugeteilt, während die staatliche und kommunale Verwaltung zur Klasse 5 zusammengefaßt wird. Für die gleiche Ortsnetzgröße sind die Grundpreise in Klasse 1 am höchsten und in Klasse 5 am niedrigsten.²

1. Maßstab für die Größe des Ortsnetzes ist die Anzahl der Fernsprechteilnehmer.

2. Vergleiche Roos, I. und Mitarbeiter, a.a.O., S. 52.

In der folgenden Übersicht werden die Grundpreise für einen Fernsprechananschluß verglichen. Die Preise beziehen sich auf das jeweils größte Ortsnetz.

Übersicht 4

Vergleich des jährlichen Grundpreises für einen Fernsprechananschluß auf der Basis von Währungsparitäten

Land	Währungseinheit	Kurs ... DM je 100 Landeswährung	Jährliche Grundpreise für einen Fernsprechananschluß	
			in Landeswährung	in DM
USA	\$	262,22	271,20 ¹	711,14
Bundesrepublik Deutschland	DM		384,--	384,--
Niederlande	hfl	97,58	288,--	281,03
Frankreich	FF	58,52	468,--	273,87
Norwegen	nkr	46,99	564,--	265,02
Schweiz	sfr	100,04	228,--	228,09
Dänemark	dkr	42,40	532,--	225,57
Großbritannien	£	530,40	39,-- ²	206,86
Österreich	S	14,27	1.440,--	205,49
Italien	Lit	0,384	20.000,-- ³	192,--
Belgien	BF	6,634	2.580,--	171,16
Japan	¥	0,860	15.600,--	134,16
Schweden	skr	59,54	160,--	95,34
Spanien	pta	4,39	1.584,--	94,54

Quellen: Inlandspreise: Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 603-2, Stand 1.1.1976, und Runs, 1. und Mitarbeiter, a.o.O., S. 37 ff.

Devisenkurse: mittlerer Devisenkurs vom 31.12.1975, veröffentlicht in Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 3.1.1976, S. 12.

eigene Berechnungen

1. Berechnet für Columbus (Ohio) und bezogen auf einen Geschäftsanschluß (business subscription); der Grundpreis schließt eine unbegrenzte Anzahl von Ortsgesprächen ein. Der Fernsprechkunde kann noch eine andere Tarifgruppe wählen, die etwa die Hälfte des oben genannten Betrages kostet und 1.080 Ortsgespräche einschließt.
2. Grundpreis bezieht sich auf einen Geschäftsanschluß.
3. Grundpreis für das größte Ortsnetz und Klasse 1 (Großunternehmen und Banken).

Den dritten Bestandteil des Preises für Fernsprecheleistungen bilden die Gesprächsgebühren. Im Ortsverkehr berechnen die meisten Postunternehmen Einzelgesprächsgebühren. Für jedes Gespräch wird dabei ein bestimmter Geldbetrag berechnet, der meistens unabhängig von der Länge des Telefongesprächs ist. Einige Postverwaltungen berechnen die Ortsgespräche nach der Dauer der Gespräche. So werden in Japan, Norwegen, Österreich und Spanien für je drei Minuten eine Gesprächseinheit berechnet, in Großbritannien reicht eine Gesprächseinheit für ein zweiminütiges Gespräch, während in Dänemark eine Gesprächseinheit für 145 Sekunden Gesprächsdauer berechnet wird.

In der folgenden Übersicht werden die Preise für ein Ortsgespräch gegenübergestellt. Um zu einer vergleichsfähigen Ausgangsposition zu kommen, wird für die Länder mit Zeitzählung im Ortsverkehr der Preis für ein fünf-Minuten-Gespräch zugrundegelegt. Die Zeitdauer von fünf Minuten ist kein arithmetischer Mittelwert der tatsächlichen Gesprächslänge im Ortsverkehr. Wird eine längere Gesprächszeit angenommen, verschiebt sich die Rangfolge zugunsten der Länder ohne Zeitzählung.

Übersicht 5

Vergleich der Preise für ein Telefongespräch innerhalb des Ortsnetzes (local call) auf der Basis von Währungsparitäten

Land	Währungs- einheit	Kurs ... DM je 100 Landeswährung	Preise für ein Telefongespräch innerhalb des Ortsnetzes	
			in Landes- währung	in DM
Norwegen	nkr	46,99	0,61/180 sec [*]	0,48
Großbritannien	£	530,40	0,03/120 sec [*]	0,40
Belgien	BF	6,634	4,50	0,30
Österreich	S	14,27	1/180 sec [*]	0,24
Bundesrepublik Deutschland	DM		0,23	0,23
Frankreich	FF	58,52	0,39	0,23
Dänemark	dkr	42,40	0,20/145 sec [*]	0,21
Niederlande	htl	97,58	0,16	0,16
USA	\$	262,22	0,0575 ¹	0,15
Italien	Lit	0,384	37,--	0,14
Japan	¥	0,860	7/180 sec [*]	0,10
Schweiz	sfr	100,04	0,10	0,10
Schweden	skr	59,59	0,14	0,08
Spanien	Ptas	4,39	1/180 sec ²	0,07

Quellen: Inlandspreise: Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 603-2, Stand 1.1.1976.

Devisenkurs: mittlerer Devisenkurs vom 31.12.1975, veröffentlicht in Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 3.1.1976, S. 12.

eigene Berechnungen

* Zeitzahlung im Ortsverkehr - für den Vergleich der Preise wurde eine Gesprächsdauer von 5 Minuten angenommen.

1. Berechnet für Columbus (Ohio), vergleiche Roos, I. und Mitarbeiter, a.a.O., S. 62.

2. Vergleiche Roos, I. und Mitarbeiter, a.a.O., S. 57.

Die Preise für Ferngespräche werden nach Maßgabe der Entfernung, der Sprechdauer und der Tageszeit berechnet. Die unterschiedliche Entfernung wird durch die Bildung von Entfernungszonen berücksichtigt. Mit zunehmender Entfernung nimmt die Sprechdauer für eine Gebühreneinheit ab. Alle betrachteten Postunternehmen berücksichtigen bei der Preisbildung den Zeitpunkt des Ferngesprächs. Am häufigsten ist die Unterteilung in einen Tag- und einen Nachttarif.

Für die folgende Gegenüberstellung der Preise von Ferngesprächen werden die am Tage geltenden Tarife zugrundegelegt. Als Gesprächsdauer werden drei Minuten angenommen bei einer Entfernungszone bis zu 100 Kilometer. Eine andere Sprechdauer beziehungsweise Entfernungszone kann innerhalb bestimmter Grenzen zu Verschiebungen der in der folgenden Übersicht aufgestellten Rangfolge der Preise führen, da die Tarifstrukturen der einzelnen Postorganisationen nicht einheitlich sind.

Übersicht 6

Vergleich der Preise für ein Telefonferngespräch * (trunk call) auf der Basis von Währungsparitäten

Land	Währungseinheit	Kurs ... DM je 100 Landeswährung	Preise für ein Telefongespräch	
			in Landeswährung	in DM
Bundesrepublik Deutschland	DM		2,76	2,76
Norwegen	kr	46,99	4,90	2,30
USA	\$	262,22	0,87	2,28
Österreich	S	14,27	15,--	2,14
Großbritannien	£	530,40	0,36	1,91
Italien	Lit	0,384	444,--	1,70
Belgien	Bf	6,634	18,--	1,19
Frankreich	FF	58,52	1,95	1,14
Schweiz	sfr	100,04	1,10	1,10
Spanien	Ptas	4,39	20,45 ¹	0,90
Japan	¥	0,860	97,--	0,83
Dänemark	dkr	42,40	1,60	0,68
Schweden	skr	59,59	1,05	0,63
Niederlande	hfl	97,58	0,64	0,62

Quellen: Inlandspreise: Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 003-2, Stand 1.1.1976.

Devisenkurse: mittlerer Devisenkurs vom 31.12.1975, veröffentlicht in Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 3.1.1976, S. 12.

eigene Berechnungen

* Die Preisberechnungen beziehen sich auf ein 3-Minuten-Ferngespräch für den Entfernungsbereich bis zu 100 km zur Tageszeit.

1. Vergleiche Koss, I. und Mitarbeiter, a.a.U., S. 58.

Die Aufspaltung des Preises für Fernsprechdienste in mehrere Preisbestandteile erschwert eine Vergleichsaussage, da die Tarifstrukturen nicht einheitlich sind. So ist beispielsweise der Preis für die Einrichtung eines Fernsprechhauptanschlusses in der Bundesrepublik relativ niedrig, während der Preis für Ferngespräche den höchsten Stand innerhalb der verglichenen Länder erreicht.

Um eine globale Aussage zu ermöglichen, werden alle Preisbestandteile im Fernsprechverkehr zu einer Summe zusammengefaßt. Für einen fiktiven Fernsprechkunden und eine angenommene Anzahl von Orts- und Ferngesprächen wird die Summe der zu zahlenden Beträge erstellt.

Die einmalige Preisforderung für die Installation eines Fernsprechanschlusses wird dabei auf zehn Jahre verteilt, weil sich die beabsichtigte Nutzungsdauer in der Regel auf mehrere Jahre erstreckt. Für Norwegen und Japan werden nur die Installationspreise angesetzt, da die gleichzeitig zu übernehmende Obligation nach acht beziehungsweise zehn Jahren zurückgezahlt wird. Die Verzinsung des Nennwertes der Obligation lag mit 5,5 Prozent in Norwegen und 6,8 Prozent in Japan lange Zeit zumindest nicht wesentlich unter dem Kapitalmarktzins,¹ so daß der Ansatz von Opportunitätskosten nicht notwendig erscheint. Wenn der Fern-

1. Vergleiche ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, Band II, November 1971, S. 3.II/24.

sprechkunde die Aufnahme der Obligation bei einer Bank kreditieren lassenmuß, kann die Differenz zwischen Obligationszins und Kreditzins bei der jährlichen Kostenermittlung angesetzt werden.

Unabhängig von der Zinshöhe ist allerdings zu beachten, daß die grundsätzlich beschränkte Möglichkeit, Kredite aufzunehmen, als Zugangsschranke für mögliche Nachfrage wirken kann.

Die Grundgebühr wird für das größte Ortsnetz und die höchste Tarifgruppe für ein Jahr berechnet.

Der Preis für die Inanspruchnahme eines Fernsprechan schlusses wird ermittelt auf der Annahme von 500 Orts gesprächen und 250 Ferngesprächen im Verlaufe eines Jah res.¹ Für die Ferngespräche wird eine Dauer von drei Mi nuten in der Entfernungszone bis 100 km unterstellt. So fern in der Grundgebühr pauschal der Preis für 500 oder mehr Ortsgespräche enthalten ist, werden für Ortsgesprä che dementsprechend keine zusätzlichen Kosten angesetzt. In den Ländern mit Zeitzählung im Ortsverkehr wird der Preis für ein 5-Minuten-Gespräch zugrundegelegt.

1. In der Bundesrepublik entfielen 1973 auf knapp 18 Millionen Sprechstellen etwa 10 Milliarden Orts gespräche und 4,3 Milliarden Ferngespräche, so daß durchschnittlich etwa 550 Ortsgespräche und 240 Ferngespräche auf eine Sprechstelle kamen. Ver gleiche Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1973, S. 85 f.

Die folgende Übersicht zeigt den Vergleich der jährlichen Preise für einen Fernsprechananschluß bei der unterstellten Anzahl von Orts- und Ferngesprächen.

Übersicht 7

Vergleich des jährlichen Preises für Fernsprecheleistungen eines fiktiven Fernsprechkunden auf der Basis von Währungsparitäten

Land	Währungseinheit	... DM je 100 Landeswährung	Jährliche Preise f. Fernsprecheleistungen eines fiktiven Fernsprechkunden	
			in Landeswährung	in DM
Bundesrepublik Deutschland	DM		1.209,--	1.209,--
Norwegen	nkr	46,99	2.399,--	1.127,49
Großbritannien	£	530,40	171,--	906,98
USA	\$	262,22	335,30 ¹	879,22
Österreich	S	14,27	6.100,--	870,47
Frankreich	FF	58,52	1.230,50	720,69
Italien	Lit.	0,384	171.500,-- ²	658,56
Belgien	BF	6,634	9.730,--	645,49
Schweiz	sfr	100,04	588,--	568,24
Dänemark	dkr	42,40	1.297,--	549,93
Niederlande	hfl	97,58	549,--	535,71
Japan	¥	0,860	50.700,--	436,02
Spanien	Ptas	4,39	8.381,50 ²	367,95
Schweden	skr	54,59	577,60	311,44

Quellen: Devisenkurse: mittlerer Devisenkurs vom 1.1.1975, veröffentlicht in Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 3.1.1976, S. 12.

eigene Berechnungen

1. Für die USA (berechnet für Columbus (Ohio)) wird die niedrigere der beiden Klassen für den jährlichen Grundpreis zugrundegelegt, die anstelle der unbegrenzten Anzahl von Ortsgesprächen 1.080 Gespräche einschließt.
2. Die hier zugrundegelegten 500 Ortsgespräche sind bereits in dem jährlichen Grundpreis enthalten.

Die Übersicht 2 zeigt die Rangfolge der Preise für die Beförderung von Briefen in den betrachteten Ländern auf der Basis von Devisenkursen. Es ist ersichtlich, daß Schweden, Norwegen und Italien deutlich an der Spitze liegen. Ebenso klar liegen Japan und die USA am Ende der Preisskala. Der arithmetische Mittelwert der Preise für die Briefbeförderung liegt bei 0,44 DM, um den die Preise in den anderen betrachteten Ländern nur geringfügig streuen.

Der Vergleich der Preise für den Fernsprechverkehr in der Übersicht 7 zeigt, daß das Telefonieren unter den der Tabelle zugrundeliegenden Prämissen in der Bundesrepublik teurer als in den anderen verglichenen Ländern ist. Die Streuung um den mittleren Fernsprechpreis von 700,40 DM ist deutlich größer als die der Preise für die Briefbeförderung. Aus der Tabelle ist ersichtlich, daß ein formal vergleichbares Bündel an Fernsprecheleistungen in Spanien und Schweden nur etwa ein Drittel des Preises in der Bundesrepublik und Norwegen kostet.

2. Gegenüberstellung der postalischen Preise aufgrund der Kaufkraftparitäten

Eine andere Möglichkeit, nationale Preise zu vergleichen, ist die Gegenüberstellung auf der Grundlage der Kaufkraftparität. Nach der Kaufkraftparitätentheorie wird die Austauschrelation zweier Währungen durch das Verhältnis der

realen Kaufkraft der Währungen bestimmt.¹ Dieser Austauschkurs gibt an, wieviel Währungseinheiten des Landes B aufzubringen sind, um eine bestimmte Güterkombination zu kaufen, die in Land A eine Geldeinheit kostet. Die Kaufkraftparität ist demnach die Austauschrelation zwischen zwei Währungen, bei der eine Währungseinheit des Landes A kaufkraftgleich ist x Währungseinheiten des Landes B.

Kaufkraftparitäten lassen sich allerdings nur im Hinblick auf eine bestimmte Kombination von Gütern und Diensten berechnen. Das Statistische Bundesamt ermittelt Kaufkraftparitäten auf der Basis der Lebenshaltungskosten.² Demzufolge setzt sich der der Kaufkraftmessung zugrundeliegende Warenkorb aus Gütern des Privaten Verbrauchs zusammen. Da nur Waren und Dienstleistungen für den Verbrauch von privaten Haushalten bei der Berechnung der Kaufkraftparität berücksichtigt werden, ist sie auch als Verbrauchergeldparität zu bezeichnen.³

Zur Berechnung von Kaufkraftparitäten werden in der Regel die Preisindextypen von Laspeyres und Paasche eingesetzt.⁴

-
1. Vergleiche Machlup, F., Die Theorie des Devisenmarktes, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, 3. Auflage, Köln, Berlin 1971, S. 187.
 2. Vergleiche Statistisches Jahrbuch 1975 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1975, S. 672 f.
 3. Vergleiche Guckes, S., Internationaler Vergleich von Verbraucherpreisen, in: Wirtschaft und Statistik 1968, S. 292 ff.
 4. Vergleiche zum Beispiel Stobbe, A., Volkswirtschaftliches Rechnungswesen, 3. revidierte und neubearbeitete Auflage, Berlin, Heidelberg, New York 1972, S. 286 f.

Der Index von Laspeyres legt für die Berechnung die Mengenstruktur des Landes A als Gewichtungssystem zugrunde. Dadurch erfolgt die Auswahl der für den Warenkorb zu berücksichtigenden Güter und Dienstleistungen nach dem üblichen Verbrauch eines Haushalts im Land A. Die Gütermengen des Warenkorbs von Land A werden dann mit den dafür zu zahlenden Preisen des Landes B in dessen Landeswährung bewertet und in Relation zu dem Produkt der Gütermengen mit den im Land A herrschenden Preisen gesetzt. Formelmäßig läßt sich der Preisindex nach Laspeyres wie folgt darstellen:

$$P_L = \frac{\sum Q_A \cdot P_B}{\sum Q_A \cdot P_A}$$

wobei: P_L = Preisindex nach Laspeyres,

Q_A = die Gütermengen im Warenkorb des Landes A,

P_A = der dafür aufzuwendende Preis im Land A,

P_B = der dafür aufzuwendende Preis im Land B in dessen Landeswährung.

Die Berechnung der Verbrauchergeldparität nach der Laspeyresformel gibt somit die Parität an, mit der ein Haushalt des Landes A im Land B rechnen muß, wenn er im fremden Land an seinen heimischen Verbrauchsgewohnheiten festhalten will.

Dagegen orientiert sich der Preisindex von Paasche an der Mengenstruktur des Landes B. Die Berechnung wird demnach nach folgender Formel vorgenommen:

$$P_P = \frac{\sum Q_B \cdot P_B}{\sum Q_B \cdot P_A}$$

wobei P_P = Preisindex nach Paasche,

Q_B = die Gütermengen im Warenkorb des Landes B,

P_B = der dafür aufzuwendende Preis im Land B,

P_A = der dafür aufzuwendende Preis im Land A in dessen Landeswährung.

Da der Preisindex von Paasche die Verbrauchsmengen des fremden Landes zugrunde legt, erfolgt seine Anwendung, wenn die Kaufkraftparität für einen Haushalt des Landes A im Land B unter der Voraussetzung ermittelt werden soll, daß der Haushalt sich an die Konsumgewohnheiten des fremden Landes anpaßt.

Die Kaufkraftberechnungen des Statistischen Bundesamtes gehen von der nachstehenden Rechenformel aus:¹

$$VGP_{A,B} = \frac{\sum \frac{P_B}{P_A} \cdot P_A \cdot Q_A}{\sum P_A \cdot Q_A}$$

- wobei: $VGP_{A,B}$ = die Zahl der Währungseinheiten des Landes B, die einer Währungseinheit des Landes A kaufkraftgleich ist,
- P_A = der Preis eines Gutes in Land A in Landeswährung,
- Q_A = die Menge eines Gutes im Warenkorb des Landes A,
- P_B = der Preis eines Gutes in Land B in Landeswährung,
- $\frac{P_B}{P_A}$ = die internationale Verbraucherpreisrelation eines Gutes für das Land B im Vergleich zu Land A in heimischer Währung.

Es ist ersichtlich, daß die Kaufkraftberechnungen je nach Wahl der Indexformel zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Die Mengengewichte sind unterschiedlich, sobald die Verbrauchsstrukturen der einzelnen Länder voneinander abweichen. Erfolgen die Berechnungen auf der Basis des Warenkorbs des Landes A (Laspeyres-Index), so erscheint das Land B im Vergleich zu Land A relativ teuer, erfolgen sie nach dem Warenkorb des Landes B (Paasche-Index), relativ billig. Die Preise in einem gegebenen Land erscheinen bei einem Vergleich ver-

1. Vergleiche ohne Verfasser, Internationaler Vergleich von Verbraucherpreisen, in: Fachserie M Reihe 10, Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes, Jahreshft 1974, Stuttgart und Mainz 1974, S. 5.

hältnismäßig niedrig, wenn die Preise mit den in diesem Land üblicherweise verbrauchten Mengen gewogen werden, denn je billiger Güter sind, desto größer sind in der Regel die davon verbrauchten Mengen.¹

Die Berechnungen nach den Methoden von Laspeyres und Paasche stellen Grenzwerte dar, die die Kaufkraftparität nach den beiden nationalen Schemata abbilden.² In Ermangelung eines exakten Wägungsmaßstabs werden internationale Kaufkraftvergleiche auch auf der Basis von arithmetisch oder geometrisch berechneten Mittelwerten vorgenommen.³ Ein Mittelwert der Kaufkraftberechnungen nach Laspeyres und Paasche ist dann sinnvoll, wenn die Lebensumstände in den zu vergleichenden Ländern nicht erhebliche Unterschiede aufweisen.⁴

Für den folgenden Vergleich der Preise im Postbereich und im Fernsprechverkehr auf der Basis der Kaufkraft der einzelnen Währungen wird das arithmetische Mittel aus den Berechnungen nach dem Laspeyres- und dem Paasche-Index gebildet.

-
1. Vergleiche Gilbert, M. und Mitarbeiter, Sozialprodukt und Preise im internationalen Vergleich, Bonn 1958, S. 33.
 2. Vergleiche Günter, H., Zur Berechnungsmethode und Aussagebedeutung der internationalen Kaufkraftvergleiche, in: Wirtschaft und Statistik 1961, S. 443 ff., insbesondere S. 446.
 3. Vergleiche Balassa, B., Just how misleading are official exchange rate conversions? A comment, in: The Economic Journal, Volume 83, London 1973, S. 1258 ff., insbesondere S. 1261.
 4. Vergleiche Samuelson, P. A., Analytical notes on international real-income measures, in: The Economic Journal, Volume 84, London 1974, S. 595 ff., insbesondere S. 606.

Übersicht 8

Preise für einen 20 g-Inlandsbrief in Landeswährung und in DM nach Maßgabe der Kaufkraftparitäten

Land	Währungs- einheit	Preise in Landes- währung	Kaufkraft I ¹ (Laspeyresindex)	Kaufkraft II (Paascheindex)	durchschnitt- liche Kauf- kraft ²	Preise gemäß der durch- schnittlichen Kaufkraft in DM
Belgien	BF	6,50	6,53	-	-	0,42
Bundesrepublik Deutschland	DM	0,50	-	-	-	0,50
Danemark	dkr	0,90	44,38	45,80	45,09	0,41
Frankreich	FF	0,80	55,--	61,--	58,--	0,46
Großbritannien	£	0,085	685,--	774,--	729,50	0,62
Italien	Lit	150,--	0,46	0,56	0,51	0,77
Japan	¥	20,--	0,51	-	-	0,10
Niederlande	hfl	0,50	99,--	110,--	104,50	0,52
Norwegen	nkr	1,25	35,46	42,91	39,19	0,49
Österreich	S	3,--	14,68	16,44	15,56	0,47
Schweden	skr	1,--	55,39	58,53	56,96	0,57
Schweiz	sfr	0,40	75,86	81,47	78,66	0,31
USA	\$	0,10	250,--	330,--	290,--	0,29

Quellen: Inlandspreise: Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 603-4, Stand 1.1.1976.
Kaufkraftparitäten: Statistisches Bundesamt, Fachserie M Reihe 10, November 1975.
eigene Berechnungen

1. 100 ausländischen Einheiten entsprechen ... DM Kaufkraft.
2. einfaches arithmetisches Mittel; für Belgien und Japan nur nach deutschem Verbrauchsschema.

Übersicht 9

Rangfolge der Preise für die Beförderung eines 20 g-Briefes
im Inland auf der Basis von Kaufkraftparitäten

Italien		0,77 DM
Großbritannien		0,62 DM
Schweden		0,57 DM
Niederlande		0,52 DM
Bundesrepublik Deutschland		0,50 DM
Norwegen		0,49 DM
Österreich		0,47 DM
Frankreich		0,46 DM
Belgien		0,42 DM
Dänemark		0,41 DM
Schweiz		0,31 DM
USA		0,29 DM
Japan		0,10 DM

Übersicht 10

Vergleich des jährlichen Preises für Fernsprecheleistungen eines fiktiven Fernsprechkunden auf der Basis von Kaufkraftparitäten

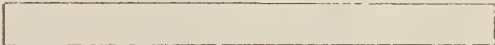
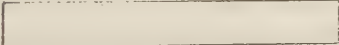
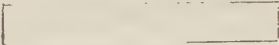
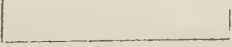
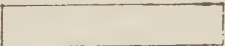
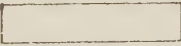
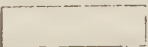
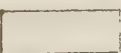
Land	Währungs- einheit	Preise in Landes- währung	Kaufkraft I ¹ (Laspeyresindex)	Kaufkraft II (Paascheindex)	durchschnitt- liche Kauf- kraft ²	Preise gemäß der durch- schnittlichen Kaufkraft in DM
Belgien	BF	9.730,-	6,53	-	-	635,37
Bundesrepublik Deutschland	DM	1.209,-	-	-	-	1.209,-
Dänemark	dkr	1.297,-	44,38	45,80	45,09	585,02
Frankreich	FF	1.230,5	55,-	61,-	58,-	713,69
Großbritannien	£	171,-	685,-	774,-	729,50	1.247,45
Italien	Lit	171.500,-	0,46	0,56	0,51	874,65
Japan	¥	50.700,-	0,51	-	-	258,57
Niederlande	hfl	549,-	99,-	110,-	104,50	573,71
Norwegen	nkr	2.399,-	35,46	42,91	39,19	940,17
Österreich	S	6.100,-	14,68	16,44	15,56	949,16
Schweden	skr	522,6	55,39	58,53	56,96	297,67
Schweiz	sfr	588,-	75,86	81,47	78,66	462,52
Spanien	Ptas	8.381,5	4,45	-	-	372,98
USA	\$	335,3	250,-	330,-	290,-	972,37

Quellen: Inlandspreise: eigene Berechnungen, vergleiche Übersicht 7.
 Kaufkraftparitäten: Statistisches Bundesamt, Fachserie M Reihe 10, November 1975.
 eigene Berechnungen

1. 100 ausländischen Einheiten entsprechen ... DM Kaufkraft.
2. einfaches arithmetisches Mittel; für Belgien, Japan und Spanien nur nach deutschem Verbrauchsschema.

Übersicht 11

Rangfolge der jährlichen Preise für Fernsprecheleistungen eines fiktiven Fernsprechkunden auf der Basis von Kaufkraftparitäten

Großbritannien		1.247,45 DM
Bundesrepublik Deutschland		1.209,-- DM
USA		972,37 DM
Österreich		949,16 DM
Norwegen		940,17 DM
Italien		874,65 DM
Frankreich		713,69 DM
Belgien		635,37 DM
Dänemark		585,02 DM
Niederlande		573,71 DM
Schweiz		462,52 DM
Spanien		372,98 DM
Schweden		297,67 DM
Japan		285,57 DM

Der Vergleich der Preise auf der Basis der Kaufkraftparitäten zeigt eine erhebliche Vergrößerung der Spannweite als demjenigen Streuungsmaß, das die Differenz zwischen der größten und niedrigsten Preishöhe beschreibt. Unter Berücksichtigung der jeweiligen nationalen Preisstruktur reicht der Preis für eine Briefbeförderung von 0,77 DM in Italien bis zu 0,10 DM in Japan, bei einem mittleren Preis aller verglichenen Länder von 0,46 DM. Der Bezug auf den realen Wert der Währungen macht deutlich, daß der Preis für die Briefbeförderung in Italien und Großbritannien um mehr als 30 Prozent höher anzusetzen ist, als er sich aufgrund der Devisenkurse ergibt. Die kaufkraftmäßige Betrachtung der Preise im Fernspreverkehr zeigt, daß Großbritannien die Preisskala vor der Bundesrepublik anführt. Aus der Tabelle 11 ist ersichtlich, daß die bereits bei Bezug auf die Währungsparitäten sehr niedrigen Fernsprechpreise in Japan und Schweden bei Berücksichtigung der jeweiligen nationalen Preisstruktur noch niedriger sind und deutlich die geringste Preishöhe aller verglichenen Länder aufweisen.

3. Gegenüberstellung nationaler Preise postalischer Leistungen in Relation zum durchschnittlichen nationalen Lohnsatz

Es ist durchaus möglich, daß in einem bestimmten Land die Postpreise nominal verhältnismäßig hoch sind und auch ein realer Vergleich zu einer ähnlichen Aussage gelangt, daß aber ein hohes nominelles Einkommensniveau das Vergleichsergebnis korrigieren kann. Postleistungen werden fast ausschließlich von Inländern nachgefragt und sind nicht exportfähig. Deshalb liegt es nahe, sie am nationalen Einkommensniveau der betrachteten Länder zu messen. Die Gegenüberstellung der nominellen Preise zu dem jeweiligen Einkommensniveau ist eine weitere Maßgröße für die Beurteilung der Verhältnismäßigkeit der Preishöhe für Postleistungen.

Die Berechnungen für das Einkommensniveau eines Landes orientieren sich hauptsächlich an der Höhe der Löhne und Gehälter. Die statistischen Erhebungen sind überwiegend auf die Lohnhöhe der Arbeiter gerichtet.¹

Je nach Ländern und Quellen beziehen sich die Angaben auf die Verdienste der Arbeiter oder auch der Angestellten, auf sämtliche Arbeitskräfte oder nur die männlichen Beschäftigten, auf den Stunden- oder Wochenlohn. Sehr unterschiedlich sind auch die zugrundeliegenden Lohnformen. In einigen Ländern und Wirtschafts-

1. Vergleiche ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, a.a.O., S. 3.I/14.

zweigen ist der Anteil des Stücklohnes größer als der des Zeitlohnes, einige gemischte Lohnsysteme sind überhaupt nur bedingt vergleichbar. Nicht alle Arten von Prämien und Lohnnebenbestandteilen können in den internationalen Statistiken berücksichtigt werden. Teilweise werden Naturalleistungen in Form von verbilligten Mahlzeiten und Einkaufserleichterungen gewährt, und einzelne Arbeiter oder Gruppen erhalten nach Maßgabe der Leistung oder des Betriebsergebnisses Prämien. Hinzu kommt, daß die Angaben der Verdienste nicht zu den gleichen Zeitpunkten vorliegen.

In dem folgenden Lohn-Preis-Vergleich werden ebenso wie bei den Umrechnungen über den Devisenkurs und die Kaufkraftparität die Preise für Post- und Fernmeldeleistungen vom 1.1.1976 zugrundegelegt. Da die Erhebungen der Statistischen Ämter über die Höhe der nationalen Stundenlöhne in der Mehrzahl sich jedoch auf das Jahr 1975 beziehen¹, kann es in dem Maße zu Verzerrungen kommen, wie die Entwicklung der Löhne und der Postpreise von 1975 bis Anfang 1976 in den betrachteten Ländern einen unterschiedlichen Verlauf nahm. Auf den Ansatz der Postpreise von 1975 wurde zugunsten einer vergleichenden Gegenüberstellung der drei möglichen Umrechnungsmethoden nationaler Preise zu einem einheitlichen und zugleich aktuellen Zeitpunkt verzichtet.

1. Nach Auskunft des Statistischen Bundesamtes vom 9. Juli 1976 waren zu diesem Zeitpunkt die durchschnittlichen Bruttostundenlöhne von 1975 nicht für alle der in den Vergleich einbezogenen Länder bekannt. In diesen Fällen mußte auf die entsprechenden Angaben für 1974 zurückgegriffen werden. Vergleiche hierzu im einzelnen die Fußnote zu Übersicht 12.

Übersicht 12

Vergleich der Preise für die Beförderung eines 20 g-Briefes im Inland im Verhältnis zum durchschnittlichen nationalen Lohnsatz

Land	durchschnittlicher Brutto- stundenlohn in nationaler Währung		Preis für die Beförderung ei- nes Inlandsbriefes in nationa- ler Währung		Aufzuwendende Arbeits- zeit für einen Inlands- brief (in Minuten)
Belgien	BF	136,52	BF	6,50	2,85
Bundesrepublik Deutschland	DM	9,68	DM	0,50	3,10
Dänemark	dkr	31,27	dkr	0,90	1,73
Frankreich	FF	11,23	FF	0,80	4,25
Großbritannien	£	0,9991	£	0,085	5,11
Italien	Lit	1.243,--	Lit	150,--	7,24
Japan	¥	749,98	¥	20,--	1,60
Niederlande	hfl	8,61	hfl	0,50	3,40
Norwegen	nkr	26,33	nkr	1,25	2,85
Österreich	S	43,61	S	3,--	4,13
Schweden	skr	21,32	skr	1,--	2,82
Schweiz	sfr	11,73	sfr	0,40	2,04
USA	\$	4,81	\$	0,10	1,25

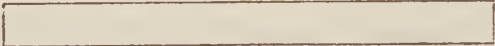
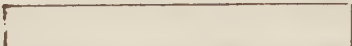
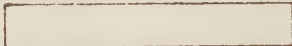
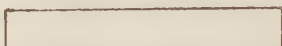
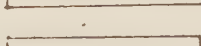
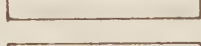
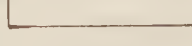
Quellen: durchschnittliche Bruttostundenlöhne: Eurostat 1-1976, Veröffentlichungen des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften.

Inlandspreise: Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 603-4, Stand 1.1.1976;
eigene Berechnungen.

1. Die Werte beziehen sich auf das Jahr 1975, mit Ausnahme von Großbritannien, Italien, Japan, den Niederlanden, Schweden und der Schweiz, deren Werte auf das Jahr 1974 zurückgehen. Das ist der aktuelle Stand des Datenmaterials des Statistischen Bundesamtes vom Juli 1976.

Übersicht 13

Rangfolge der Preise für die Beförderung eines 20 g-Briefes
im Inland im Verhältnis zum durchschnittlichen nationalen
Lohnsatz

Italien		7,24 min.
Großbritannien		5,11 min.
Frankreich		4,25 min.
Österreich		4,13 min.
Niederlande		3,40 min.
Bundesrepublik Deutschland		3,10 min.
Belgien		2,85 min.
Norwegen		2,85 min.
Schweden		2,82 min.
Schweiz		2,04 min.
Dänemark		1,73 min.
Japan		1,60 min.
USA		1,25 min.

Übersicht 14

Vergleich der jährlichen Preise für Fernsprecheleistungen eines fiktiven Fernsprechkunden im Verhältnis zum durchschnittlichen nationalen Lohnsatz

Land	durchschnittlicher Bruttostundenlohn in nationaler Währung ¹		jährlicher Preis für Fernsprecheleistungen in nationaler Währung	Aufzuwendende Arbeitszeit für jährliche Fernsprecheleistungen (in Stunden)
Belgien	BF	136,57	BF 9.730,--	71,28
Bundesrepublik Deutschland	DM	9,68	DM 1.209,--	124,89
Danemark	dkr	31,27	dkr 1.297,--	41,48
Frankreich	FF	11,23	FF 1.230,50	109,57
Großbritannien	£	0,9991	£ 171,--	171,15
Italien	Lit	1.243,--	Lit 171.500,--	137,97
Japan	¥	749,98	¥ 50.700,--	67,63
Niederlande	hfl	8,81	hfl 549,--	62,32
Norwegen	nkr	26,33	nkr 2.399,--	91,11
Österreich	S	43,61	S 6.100,--	139,88
Schweden	skr	21,32	skr 522,60	24,51
Schweiz	sfr	11,73	sfr 588,--	50,13
Spanien	Ptas	78,82	Ptas 8.381,50	106,34
USA	\$	4,81	\$ 335,30	69,21

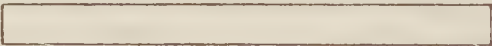
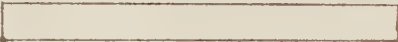
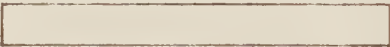
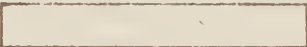
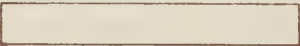
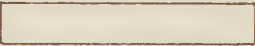
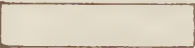
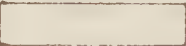
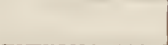
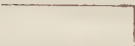
Quellen: durchschnittliche Bruttostundenlöhne: Eurostat 1-1976, Veröffentlichungen des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften.

Inlandspreise: Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 603-4, Stand 1.1.1976;
eigene Berechnungen.

1. Die Werte beziehen sich auf das Jahr 1975, mit Ausnahme von Großbritannien, Italien, Japan, den Niederlanden, Schweden, Schweiz und Spanien, deren Werte auf das Jahr 1974 zurückgehen. Das ist der aktuelle Stand des Datenmaterials des Statistischen Bundesamtes vom Juli 1976.

Übersicht 15

Rangfolge der jährlichen Preise für Fernsprecheleistungen
eines fiktiven Fernsprechkunden im Verhältnis zum durch-
schnittlichen nationalen Lohnsatz

Großbritannien		171,15 Std.
Österreich		139,88 Std.
Italien		137,97 Std.
Bundesrepublik Deutschland		124,89 Std.
Frankreich		109,57 Std.
Spanien		106,34 Std.
Norwegen		91,11 Std.
Belgien		71,28 Std.
USA		69,71 Std.
Japan		67,63 Std.
Niederlande		62,32 Std.
Schweiz		50,13 Std.
Dänemark		41,48 Std.
Schweden		24,51 Std.

Die Übersicht 13 zeigt die finanzielle Belastung der Haushalte für die Inanspruchnahme des Briefdienstes im Vergleich zu ihrem Einkommen. Es ist ersichtlich, daß beispielsweise in Schweden, wo für die Beförderung eines Briefes der höchste Preis auf der Basis der Währungsparitäten gefordert wird und auch nach Maßgabe der Kaufkraftparitäten sich ein Platz in der Spitze der Preisskala ergibt, bei Bezugnahme auf das Einkommensniveau der Preis eine Höhe erreicht, die im unteren Drittel der Rangfolge der verglichenen Länder liegt. Ein anderes Bild zeigt sich für Großbritannien und Italien. Während die Preise für die Briefbeförderung in diesen Ländern auf der Basis der Währungsparitäten eine mittlere Höhe im internationalen Vergleich erreichen, stehen sie auf der Grundlage der Kaufkraftparitäten deutlich an der Spitze der Preisskala. Besonders in Italien erscheint der Preis für eine Briefbeförderung bei einem Vergleich auf der Grundlage des durchschnittlichen nationalen Lohnsatzes bedeutend höher. Unabhängig von den Vergleichsmethoden ist die Briefbeförderung in Japan und den USA deutlich billiger als in allen anderen verglichenen Ländern.

Auffallend ist die Spannweite der Vergleichsergebnisse für die Preise im Fernsprechkdienst bei unterschiedlicher Wahl der Bezugsbasis. Aus Übersicht 7 war ersichtlich, daß der Abstand zwischen der Bundesrepublik und Schweden als den Ländern mit den höchsten und den niedrigsten Preisen auf der Grundlage der Währungsparitäten knapp 400 Prozent be-

trägt. Bei einem Vergleich auf der Grundlage der nationalen Einkommensniveaus muß der britische Fernsprechkunde - wie in Übersicht 15 zu sehen ist - für ein bestimmtes Bündel an Fernsprecheleistungen einen Preis zahlen, den zu verdienen er die siebenfache Arbeitszeit eines Schweden aufwenden muß.

Im internationalen Vergleich sind bemerkenswerte Unterschiede im Verhältnis der Fernsprechpreise zu den Preisen im Postdienst festzustellen. Während der Preis für eine Briefbeförderung in Schweden sowohl nach der Währungs- als auch nach der Kaufkraftparität über dem der deutschen Post liegt, zeigt sich für den Fernsprechdienst ein anderes Bild. Nach allen Vergleichsverfahren ist der Preis für Fernsprecheleistungen in der Bundesrepublik deutlich höher als in Schweden.

4. Die Eignung der angeführten Vergleichsmethoden für
einen internationalen Vergleich der Preise von
Postleistungen

Das Ergebnis eines Vergleichs aufgrund der Währungsparitäten ist abhängig von der Entwicklung der Wechselkurse. Entwicklung und Höhe der Devisenkurse stehen weitgehend unter politischem Einfluß. Eine wichtige Rolle spielt dabei das Wechselkurssystem. Das Bild des internationalen Währungssystems ist sehr uneinheitlich. Einige Länder, darunter England und Italien, lassen ihre Währung gegenüber anderen Währungen total floaten, die Mitglieder des

Europäischen Währungsverbunds haben untereinander nur geringfügig schwankende Wechselkurse und floaten gemeinsam gegenüber dem Dollar, eine Reihe von Ländern verfügt über feste Wechselkurse zum Dollar und floatet gemeinsam mit diesem, einige Länder besitzen feste Wechselkurse ohne jegliche Anlehnung an eine floatende Währung.¹

Bei einem System fester Wechselkurse werden die Preisnotierungen für ausländische Währungen durch politischen Beschluß festgelegt. Erlauben die Vereinbarungen ein Schwanken der Wechselkurse innerhalb einer bestimmten Bandbreite, ist die Zentralnotenbank angehalten, je nach Lage als Käufer oder Verkäufer von Devisen aufzutreten. Ist zum Beispiel der untere Grenzwert einer ausländischen Währung erreicht, so wird die inländische Währungsbehörde Devisen dieses Landes aufkaufen. Neben den staatlichen Stützungsaktionen zur Kurspflege werden die Austauschrelationen von der Devisenspekulation beeinflusst. Nähert sich der Kurs einer Währung dem oberen Interventionspunkt, werden die Spekulanten in Anbetracht der bevorstehenden Rückführung des Wechselkurses durch die zentrale Notenbank Beträge dieser Währung verkaufen.

Staatliche Interventionen und spekulative Devisengeschäfte können dazu führen, daß einzelne Währungen am Devisenmarkt

1. Vergleiche Roeper, H., Der Geist von Rambouillet läßt hoffen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 24.11.1975, S. 11.

unter- oder überbewertet sind, so daß die Postpreise bei einer Umrechnung über die Devisenkurse über- oder unterschätzt werden.

Neben der politischen Fixierung der Devisenpreise und den spekulativen Transaktionen am Devisenmarkt spricht ein weiterer Grund gegen einen Einsatz der Devisenkurse bei einem Vergleich. Selbst im Fall eines total floatenden Währungssystems ohne staatliche Eingriffe kommt die Preisnotierung für eine ausländische Währung nur durch die Transaktionen mit dem betreffenden Land zustande. Eine Devisennachfrage, die den Preis der ausländischen Währung erhöht, wird durch die Nachfrage nach ausländischen Gütern und Dienstleistungen durch Inländer, die Tilgung von Auslandsschulden und den Erwerb von Vermögenstiteln im Ausland veranlaßt.¹ Die Höhe des Devisenkurses wird damit von einem großen Teil der wirtschaftlichen Aktivitäten eines Landes nicht direkt beeinflußt.² Dies trifft für die Güter zu, die nicht Gegenstand des internationalen Handels sind, und den überwiegenden Teil der Dienstleistungen, insbesondere der Leistungen, die von der öffentlichen Hand angeboten werden.

1. Vergleiche Rose, K., Theorie der Außenwirtschaft, 5. Auflage, München 1974, S. 46.

2. Vergleiche Glismann, H.H. und Seusing, E., Probleme internationaler Preisvergleiche - Pharmazeutische Produkte, in: Die Weltwirtschaft, herausgegeben vom Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Tübingen 1975, Heft 2, S. 176 ff.

Ein Vergleich der Preise auf der Basis der Devisenkurse ist für Güter des Außenhandels noch bedingt sinnvoll, da der internationale Austausch dieser Güter auch zu den jeweiligen Wechselkursen stattfindet. Für eine Gegenüberstellung der Preise von Gütern und Dienstleistungen, die nicht im internationalen Wettbewerb stehen, sind die Währungsparitäten nicht geeignet.

Unter der Annahme des freien Handels ohne Zölle und Importbeschränkungen, den Bedingungen der vollständigen Konkurrenz und ohne die Berücksichtigung von Transportkosten führen Arbitragevorgänge für die Güter des internationalen Handels zu international einheitlichen Preisen. Für diesen Fall ist die Währungsparität und die Kaufkraftparität gleich.¹

Anders ist es für nicht handelbare Güter und Dienstleistungen. Da eine internationale Arbeitsteilung nicht erfolgen kann, findet kein Ausgleich der nationalen Preise statt. Grundsätzlich könnte durch Rationalisierung und Faktorsubstitution eine Produktivitätssteigerung stattfinden, die zur faktischen Angleichung der nationalen Preise im Nachrichtenverkehr führen würde. Jedoch ist im Nachrichtenverkehr eine Faktorsubstitution und Rationalisierung nur begrenzt möglich. Bei internationaler Arbeitsteilung auf Märkten für exportierbare Güter würde dies zur vollständigen Verdrängung bestimmter Produktionen aus einzelnen Ländern führen. Eine solche umfassende internationale Arbeitsteilung ist jedoch im Nachrichtenverkehr nicht möglich, so

1. Vergleiche Samuelson, P.A., Analytical notes on international real-income measures, a.a.O., S. 602.

daß Preisunterschiede die zwangsläufige Folge sind.

Empirische Studien zeigen, daß die Preise für nicht handelbare Güter und Dienstleistungen positiv mit dem Produktivitätsstand eines Landes korreliert sind.¹ Da die Preise für Dienstleistungen die Devisenkurse nicht unmittelbar berühren, sie aber den Berechnungen für die Kaufkraftparität zugrunde liegen, wird sich die Differenz zwischen Preisvergleichen auf der Grundlage der Kaufkraftparitäten und der Devisenkurse mit zunehmendem Produktivitätsstand des betrachteten Landes vergrößern. Dies gilt unter der Bedingung, daß die Höhe des Devisenkurses politisch nicht beeinflußt wird, sondern nur durch ökonomische Transaktionen mit dem Ausland zustande kommt. Hieraus folgt, daß die Preise für nicht handelbare Güter bei einer Umrechnung mit dem Devisenkurs in den Ländern zu niedrig erscheinen, die einen niedrigeren Produktivitätsstand als das Bezugsland haben; die Preise erscheinen um so niedriger, je größer der Produktivitätsunterschied zu dem Bezugsland ist. Diese Beziehung gilt selbst dann, wenn die Faktorzusammensetzung für die betrachteten Güter oder Dienstleistungen gleich ist. Die Wirkung verstärkt sich, wenn die Dienstleistung sehr arbeitsintensiv ist und die internationalen Unterschiede für Arbeitspreise größer sind als bei den Preisen für das Kapital.²

Aufschlußreich sind die unterschiedlichen Ergebnisse eines Vergleichs der Preise für Fernsprecheleistungen, je nachdem,

1. Vergleiche Balassa, B., Just how misleading are official exchange rate conversions? A Comment, a.a.O., S. 1258.

2. Vergleiche ebenda.

ob die Devisenkurse oder die Kaufkraftparitäten für die Umrechnung der nationalen Preise zugrundegelegt werden.

Ein höherer Preis nach Maßgabe der Kaufkraftparität im Vergleich zu dem nach Maßgabe des Devisenkurses bringt zum Ausdruck, daß das inländische Preisniveau für Güter des Privaten Verbrauchs niedriger ist als in der Bundesrepublik als Referenzland, so daß der Preis in DM mit einem höheren Betrag anzusetzen ist, als er sich nach dem Devisenkurs ergibt. Die Differenz zwischen dem Preis in DM nach dem Devisenkurs und der Kaufkraftparität ist nicht gänzlich mit Produktivitätsunterschieden zu erklären. Nationale politische Interventionen am Devisenmarkt können dazu führen, daß die Auswirkungen der Produktivitätsunterschiede verstärkt oder kompensiert werden.

Die folgende Übersicht 16 zeigt, daß nach der Kaufkraftparität sich für Großbritannien und Italien, die ihre Währungen total floaten lassen,¹ deutlich höhere Preise für Fernsprecheleistungen als auf der Grundlage der Devisenkurse ergeben.

Auf der anderen Seite erscheint der Devisenkurs der japanischen, schweizerischen, norwegischen und schwedischen Währung zur DM im Vergleich der hiesigen Preise zu den dort üblichen Preisen für den Privaten Verbrauch zu hoch, so daß der Preis für Fernsprecheleistungen in diesen Ländern in DM auf der Basis der Kaufkraftparitäten geringer ist als nach dem Devisenkurs.

1. Vergleiche Roeper, H., Der Geist von Rambouillet läßt hoffen, a.a.O., S. 11.

Übersicht 16

Vergleich der Differenz der Preise für Fernsprecheleistungen in DM bei Umrechnung über den Devisenkurs und die Kaufkraftparität

Land	Währungs- einheit	Preise in Landeswährung	Preise in DM nach Maßgabe d. Devisenkurse	Preise in DM nach Maßgabe d. durchschn. Kaufkr. parität	Differenz der Preise nach dem Devisenkurs und der durch- schnittlichen Kaufkr. parität	
					absolut	prozentual
Belgien	BF	9.730,--	645,49	635,37	+ 10,12	+ 1,56
Bundesrepublik Deutschland	DM	1.209,--	1.209,--	1.209,--	-	-
Dänemark	dkr	1.297,--	549,93	585,02	- 35,09	- 6,38
Frankreich	FF	1.230,50	720,09	713,69	+ 6,40	+ 0,89
Großbritannien	£	171,--	906,98	1.247,45	- 340,47	- 37,54
Italien	Lit	171.500,--	658,56	874,65	- 216,09	- 32,81
Japan	¥	50.700,--	436,02	258,57	+ 177,45	+ 40,68
Niederlande	hfl	549,--	535,71	573,71	- 38,--	- 7,09
Norwegen	nkr	2.399,--	1.127,29	940,17	+ 187,12	+ 16,59
Österreich	S	6.100,--	870,47	949,16	- 78,69	- 9,04
Schweden	skr	522,60	311,42	297,67	+ 13,75	+ 4,41
Schweiz	sfr	588,--	588,24	462,52	+ 125,72	+ 21,37
Spanien	Ptas	8.381,50	367,95	372,98	- 5,03	- 1,37
USA	\$	335,30	879,22	972,37	- 93,15	- 10,59

eigene Berechnungen

Um festzustellen, ob die Preise in einem Dienstleistungssektor den Preisen dieses Sektors in anderen Ländern entsprechen, ist es erforderlich, politische Eingriffe auf die Austauschrelation und Produktivitätsunterschiede zwischen den betrachteten Ländern auszuklammern. Das ist zu erreichen, wenn die Preisvergleiche auf der Basis der Kaufkraftparitäten vorgenommen werden. Die Kaufkraftparität reflektiert, im Unterschied zum Devisenkurs, nicht nur die Preisstruktur der Außenhandels-güter, sondern auch die der nicht international handelbaren Güter und Dienstleistungen. Sie ist daher für einen internationalen Preisvergleich von Postleistungen die geeignete Vergleichsgrundlage.

Schwierigkeiten zeigen sich jedoch bei der Ermittlung der Kaufkraftparitäten. Hierzu werden die Preise und Mengen von Gütern des Privaten Verbrauchs berücksichtigt und damit nur die einer begrenzten Gruppe von Waren und Dienstleistungen. Hinzu kommt, daß der Private Verbrauch einer ganz bestimmten Bevölkerungsgruppe, dem Vergleichshaushaltstyp, ermittelt wird.¹ Die repräsen-

1. Vergleiche ohne Verfasser, Internationaler Vergleich von Verbraucherpreisen, a.a.O., S. 6.

lative Auswahl der Güter und Dienstleistungen erfolgt nach dem Grundsatz der nach Sorte und Qualität gleichen Ware.¹ Jedoch unterscheiden sich die Verbrauchsstrukturen in den einzelnen Ländern bezüglich der üblichen Menge und Qualität bestimmter Güter. Diese Unterschiede nehmen zu, je verschiedenartiger die natürlichen und gesellschaftlichen Verhältnisse zwischen zwei Ländern sind. Eine Annäherung der Abweichungen in den Verbrauchsstrukturen wird durch die Bildung eines Mittelwertes der beiden Berechnungsmethoden von Laspeyres und Paasche erreicht, der bei nicht zu unterschiedlichen Lebensumständen angebracht ist.

Für einen Vergleich der Preise von Gütern und Dienstleistungen, die nicht im internationalen Wettbewerb stehen - beispielsweise für Wohnungsnutzung und Leistungen der öffentlichen Hand - bietet es sich an, sie im Verhältnis zum jeweiligen nationalen Lohnniveau zu beurteilen. Diese Vergleichsmethode besitzt zudem den Vorteil, daß die Bewertungsproblematik bei der Festlegung der Austauschrelation zwischen den einzelnen Währungen entfällt, da Preise und Löhne in jedem Land die gleiche Dimension haben. Der Informationsgehalt solcher Vergleiche ist jedoch begrenzt. Er führt zu der Aussage, daß in dem betrachteten Land durchschnittlich eine geringere oder längere Arbeitszeit für ein bestimmtes Produkt als im

1. Vergleiche Horstmann, K. und Mitarbeiter, Qualitätsänderungen und Preisindizes, in: Wirtschaft und Statistik, 1963, S. 104 ff.

Referenzland erforderlich ist. Anhaltspunkte über die Wettbewerbsintensität oder die Effizienz der Faktorkombination für bestimmte Güter oder Dienstleistungen in den betrachteten Ländern lassen sich aus solchen Vergleichen nicht ableiten.

Zwischen Ländern mit einem abweichenden Entwicklungsstand besteht ein Unterschied im Niveau und in der Struktur der Produktpreise, der Faktorpreise und damit auch der Einkommen.¹ Preisstruktur und Preishöhe eines stark entwickelten Landes bewegen sich aufgrund der größeren Faktoreffizienz auf einem höheren Niveau als im Falle eines technisch und wirtschaftlich weniger entwickelten Landes.²

Unterschiede in der Effizienz der Produktionsprozesse in den einzelnen Ländern führen zu Kostendifferenzen. Sie entstehen, wenn die Produktivität der Produktionsfaktoren oder die Ausstattung mit Produktionsfaktoren in den betrachteten Ländern voneinander abweichen.³

Die Faktorpreise stehen in Verbindung zum Angebot an Produktionsfaktoren. In jedem Land ist die Versorgung mit denjenigen Gütern am billigsten, deren Produktion

1. Vergleiche Dupriez, L., Säkulare Verschiebungen im internationalen Preissystem, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Band XXVI, Wien, New York 1966, S. 55 ff.

2. Vergleiche ebenda, S. 63.

3. Vergleiche Rose, K., Theorie der Außenwirtschaft, a.a.O., S. 276.

große Mengen der Produktionsfaktoren benötigt, die dort verhältnismäßig reichlich vorhanden sind.¹ Die Folge einer Kapitalknappheit sind hohe Zinssätze, die dazu führen, daß Industrieerzeugnisse und andere kapitalintensive Leistungen nur begrenzt und zu einem relativ hohen Preis angeboten werden.²

Das zeigt auch der Vergleich der Fernsprechpreise. Während sich auf der Basis der Kaufkraftparitäten für Italien ein mittlerer Platz in der internationalen Rangfolge ergibt und Spanien am Ende der Preisskala liegt, nimmt Italien bei Bezug der Preise auf das Lohnniveau einen vorderen und Spanien einen mittleren Platz ein. Aufgrund des Produktivitätsniveaus muß die Relation des Lohnniveaus zu dem Preis des kapitalintensiven Guts Fernsprechleistung ungünstiger als in einem Land mit hochentwickelter Technik sein, sofern die Faktorzusammensetzung gleich ist.

Auf der anderen Seite ist in den entwickelten Ländern der Faktor Arbeit knapp, so daß Personaldienste vergleichsweise teuer sind. Dies trifft insbesondere arbeitsintensive Produktionsprozesse, für die nur geringe Produktivitätsfortschritte zu erzielen sind. So beansprucht beispielsweise die Zustellung eines Briefes innerhalb eines Bezirks in einem hochentwickelten Land - und somit in einem Hochlohnland - eine etwa gleiche

1. Vergleiche Ohlin, B., Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 31 ff.

2. Vergleiche ebenda, S. 34.

Zeit wie in einem weniger entwickelten Land. In hochentwickelten Ländern sind Personaldienste im Vergleich mit technischen Gütern relativ teurer als in einem noch nicht entwickelten Land.¹

Jedes Land besitzt eine interne Lohn- und Preisstruktur, die von seiner technischen und wirtschaftlichen Entwicklung abhängt. Im Unterschied zu Vergleichen, die auf der Kaufkraftparität aufbauen, berücksichtigen Lohn-Preis-Vergleiche die jeweilige nationale Preisstruktur nicht.

1. Vergleiche Samuelson, P.A., Analytical notes on international real-income measures, a.a.O., S. 604.

Allen drei Vergleichsmethoden gemeinsam ist der zeitliche Bezug der zu vergleichenden Preise. Neben der Vergleichsmethode beeinflußt die Wahl des Zeitpunktes der Erhebung das Vergleichsergebnis. Das gilt zum einen für die zugrundeliegenden Preise der Postunternehmen als auch für die für einen internationalen Vergleich notwendige Austauschrelation zwischen den nationalen Währungen.

Für die Verwendung der Kaufkraftparitäten als Vergleichsgrundlage spricht unter dem Aspekt des zeitlichen Bezugs, daß sie im Zeitablauf geringere Schwankungen als die Devisenkurse aufweisen, die häufig innerhalb kurzer Zeit von starken und teils gegenläufigen Bewegungen am Devisenmarkt gekennzeichnet sind. Die große Anzahl der Güter und Dienstleistungen, die der Berechnung für die Kaufkraftparität zugrundeliegen, sorgt dafür, daß kurzfristige Preisvariationen einzelner Güter die Kaufkraftparität nicht oder nur geringfügig beeinflussen.

Weitreichend ist die Bedeutung des Zeitpunktes der Erhebung für die Preishöhe der Dienstleistungen. Rhythmus und Ausmaß von Preisänderungen sind bereits innerhalb der inländischen Postunternehmung im Zeitablauf unterschiedlich, um so weniger erfolgen sie international einheitlich nach Zeitpunkt und Höhe.

Häufig werden die Angaben für einen Preisvergleich auf einen Stichtag bezogen. Eine statische Analyse der Preise ist mit einer Momentaufnahme zu vergleichen, die die Preisverhältnisse zu einem bestimmten Zeitpunkt wiedergibt. Eine dynamische Betrachtung der Preise erlaubt eine nachhaltige Vergleichsaussage, da sie darüber Auskunft gibt, ob unmittelbar nach dem letzten Stichtag eine Preiserhöhung vorgenommen wurde oder wie lange zu diesem Zeitpunkt erhobene Preise bereits Gültigkeit besitzen.

Die Entwicklung der Preise im Zeitablauf ist besonders für einen Vergleich der Postpreise interessant, da hier im allgemeinen Preiserhöhungen in größeren Zeitabständen und dafür mit größeren Steigerungsraten als bei vielen anderen Gütern und Dienstleistungen erfolgen. Die Vorstellung einer gerade vor dem Vergleichszeitpunkt erfolgten Preiserhöhung im Vergleich zu einer unmittelbar bevorstehenden Preiserhöhung in einem anderen Land zeigt die Zufälligkeit der Abbildung der Preisverhältnisse bei einer Zeitpunktbetrachtung.

Um eine Vergleichsaussage auf eine breitere Basis zu stellen, ist es erforderlich, die Preise über einen längeren Zeitraum zu vergleichen. Das ist möglich, wenn ein mittlerer Preis einer längeren Vergleichsperiode angesetzt oder ein Vergleich zu mehreren Zeitpunkten aufgestellt wird. In der folgenden Übersicht werden beispielhaft die Preise für ein gleiches Bündel an Fernsprecheleistungen in den einzelnen Ländern auf der Basis der Kaufkraftparitäten für die Jahre 1973 und 1976 verglichen.

Übersicht 17 : Vergleich der Veränderung der Preise für Fernspreisleistungen in DM auf der Basis der Kaufkraftparität im Zeitablauf

Land	Preise in Landeswährung 1973	Wert der durchschnittlichen Kaufkraft 1973	Preise gemäß der durchschnittlichen Kaufkraft in DM / 1973	Rangfolge im internationalen Vergleich 1973	Preise in Landeswährung 1976	Wert der durchschnittlichen Kaufkraft 1976	Preise gemäß der durchschnittlichen Kaufkraft in DM / 1976	Rangfolge im internationalen Vergleich 1976	Veränderung der Preise in DM 1976 - 1973	Veränderung in der internationalen Rangfolge 1976 - 1973
Belgien	Bf 8.955,--	7,51	672,15	8	9.730,--	6,53	635,37	8	- 36,78	-
Bundesrepublik Deutschland	DM 1.059,--	-	1.059,--	1	1.209,--	-	1.209,--	2	+ 150,--	+ 1
Dänemark	dkr 1.046,--	51,--	533,46	10	1.297,--	45,09	585,02	9	+ 51,56	- 1
Frankreich	FF 1.003,50	66,--	672,35	7	1.230,50	58,--	713,69	7	+ 41,34	-
Großbritannien	£ 77,50	977,50	757,95	6	171,--	729,50	1.247,65	1	+ 489,50	- 5
Italien	Lit 137.675,--	0,65	894,89	2	171.500,--	0,51	874,65	6	- 20,24	+ 4
Japan	¥ 48.337,50	0,63	304,53	13	50.700,--	0,51	258,57	13	- 45,96	-
Niederlande	hfl 473,50	114,--	539,79	9	549,--	104,50	573,71	10	+ 33,92	+ 1
Norwegen	nkr 1.762,50	48,63	857,10	3	2.399,--	39,19	940,17	5	+ 83,07	+ 2
Österreich	S 4.702,50	16,35	768,86	5	6.100,--	15,56	949,16	4	+ 180,30	- 1
Schweden	skr 645,--	61,73	398,16	11	522,60	56,96	297,67	12	- 100,49	+ 1
Schweiz	sfr 434,--	80,44	348,11	12	588,--	78,66	462,52	11	+ 174,41	- 1
USA	\$ 264,39	312,--	824,90	4	335,30	290,--	972,37	3	+ 147,47	- 1

Quellen: Inlandspreise 1973: Root, I. und Mitarbeiter, Telephone rates in various countries, a.a.O., S. 37 ff.

Kaufkraftparitäten 1973: Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik Deutschland 1974, S. 104* f.

Inlandspreise 1976: Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 603-2 vom 14.1.1976.

Kaufkraftparitäten 1976: Statistisches Bundesamt, Fachserie M Reihe 10, November 1975.

Bemerkenswert ist die deutliche Verschiebung von Großbritannien und Italien in der internationalen Rangfolge der Fernsprechpreise. Die Veränderungen für diese beiden Länder sind so erheblich, daß sie nicht mit einer vorgezogenen oder aufgeschobenen Preiserhöhung gegenüber den anderen Ländern zu erklären sind.

Während die Fernsprechpreise in Großbritannien 1973 eine Höhe erreichten, die im internationalen Vergleich von 13 Ländern mit dem sechsten Rang eine mittlere Position ergibt, führten bis 1976 mehrere Preiserhöhungen dazu, daß das Telefonieren unter den gleichen Prämissen und Ländern 1976 in Großbritannien am teuersten ist.

Anders ist die Entwicklung des Fernsprechpreises in Italien. Für 1973 entspricht dem italienischen Preis ein kaufkraftgleicher Betrag in DM, der den zweithöchsten Stand in der internationalen Konkurrenz erreicht. Für das gleiche Bündel an Fernsprechleistungen und gegenüber der gleichen Konkurrenz nimmt der italienische Preis 1976, verglichen nach der Kaufkraftparität, mit dem sechsten Rang eine mittlere Position in der internationalen Preisskala ein.

Für die anderen Länder ist die Entwicklung der Preise im Zeitablauf nahezu gleich verlaufen. Verschiebungen um einen oder zwei Plätze lassen keine Aussage für eine Umkehrung des Trends zu. Sie können sich durch einen unterschiedlichen Zeitpunkt der Preisänderungen in den betrach-

teten Ländern ergeben.

Neben den Veränderungen in der internationalen Rangfolge ist von Interesse, in welchem Maße die Entwicklung der inländischen Preise für Fernsprecheleistungen und die Veränderung der Kaufkraftparität zwischen den untersuchten Ländern auf die Position in der internationalen Konkurrenz einwirken. Hierzu werden in der Übersicht 18 die Veränderungen der Preise nach der durchschnittlichen Kaufkraft in DM (entnommen aus Übersicht 17), der Inlandspreise in Inlandswährung und die des Wertes der durchschnittlichen Kaufkraft gegenüber der Bundesrepublik als Referenzland absolut und prozentual gegenübergestellt.

Übersicht 16

Analyse der Veränderungen in der internationalen Rangfolge der fernsprechpreise im Zeitablauf

Land	Veränderung der Preise für Fernsprecheleistungen gemäß der durchschnittlichen Kaufkraft in DM		Veränderung des Inlandspreises in Inlandswährung		Veränderung des Wertes der durch- schnittlichen Kauf- kraft gegenüber der DM ¹	
	1976 - 1973		1976 - 1973		1976 - 1973	
	absolut	prozentual	absolut	prozentual	absolut	prozentual
Belgien	- 36,78	- 5,47	+ 780,--	+ 8,71	- 0,98	- 13,05
Bundesrepublik Deutschland	+ 150,--	+ 14,16	+ 150,--	+ 14,16	-	-
Danemark	+ 51,56	+ 9,66	+ 251,--	+ 23,99	- 5,91	- 11,54
Frankreich	+ 41,34	+ 6,15	+ 227,--	+ 22,63	- 8,--	- 12,12
Großbritannien	+ 489,50	+ 64,58	+ 93,50	+ 120,64	- 248,--	- 25,37
Italien	- 20,24	- 2,26	+ 33.825,--	+ 24,49	- 0,14	- 21,54
Japan	- 45,96	- 15,09	+ 2.362,50	+ 4,88	- 0,12	- 19,05
Niederlande	+ 33,92	+ 6,29	+ 75,50	+ 15,96	- 9,50	- 8,33
Norwegen	+ 83,07	+ 9,69	+ 636,50	+ 36,12	- 9,44	- 19,41
Österreich	+ 180,30	+ 23,45	+ 1.397,50	+ 29,72	- 0,79	- 4,83
Schweden	- 100,49	- 25,24	- 122,40	- 18,97	- 4,77	- 7,73
Schweiz	+ 114,41	+ 32,87	+ 154,--	+ 35,48	- 1,78	- 2,21
USA	+ 147,47	+ 17,88	+ 70,91	+ 26,86	- 22,--	- 7,05

eigene Berechnungen

1. 100 ausländischen Einheiten entsprechen ... DM Kaufkraft.

Zunächst ist es überraschend, daß in einigen Ländern der Preis für Fernsprecheleistungen in DM für 1976 im Vergleich zu 1973 sich verringerte, obwohl der Preis in Inlandswährung im gleichen Zeitraum gestiegen ist. Es sind zwei Effekte, die das Ergebnis prägen: die Preisentwicklung im Inland und die Entwicklung der Kaufkraft des Inlands im Vergleich zu der des Referenzlandes Bundesrepublik. Für die Wirkungsweise der beiden Effekte lassen sich mehrere Fälle unterscheiden.

Erstens kann eine Preiserhöhung im Inland durch einen gleichzeitigen Kaufkraftgewinn der Inlandswährung im Vergleich zu der des Referenzlandes Bundesrepublik in DM ausgedrückt verstärkt werden. Dieser Fall ist in dem Vergleich nicht zu beobachten, da keines der betrachteten Länder einen Kaufkraftgewinn gegenüber der Bundesrepublik zu verzeichnen hat.

Zweitens wird einer inländischen Preiserhöhung durch einen Kaufkraftverlust der Inlandswährung in ihrer Wirkungsweise für den internationalen Vergleich gegengesteuert. Hier sind zwei Unterfälle voneinander zu trennen. Wenn der Effekt des Kaufkraftverlustes überproportional zu dem der Inlandspreiserhöhung ist, ergibt sich für dieses Land im Zeitvergleich ein geringerer Preis in DM, obwohl der Preis im Inland erhöht wurde. In der Übersicht 18 ist diese Wirkung für Belgien, Italien und Japan zu beobachten. In Italien erhöhte sich der Preis für Fernsprech-

leistungen von 138.000 Lire für 1973 auf 172.000 Lire für 1976. Das entspricht einer prozentualen Preiserhöhung von mehr als 24 Prozent. Im gleichen Zeitraum verlor die italienische Währung gegenüber der Referenzwährung DM knapp 22 Prozent an Kaufkraft. Das bedeutet, daß der Preis für Fernsprecheleistungen in Italien mit diesem Prozentsatz deflationiert wird, um ihn mit dem der Bundesrepublik zu vergleichen. Die Verringerung der kaufkraftmäßigen Austauschrelation von 22 Prozent im Vergleich zu der von 1973 führt dazu, daß die italienische Preiserhöhung von 24 Prozent überkompensiert wird und der Preis für Fernsprecheleistungen in DM für Italien 1976 um 2 Prozent billiger erscheint als 1973. Die Wirkungsrichtung der beiden Effekte ist in Belgien und Japan die gleiche.

Am häufigsten ist eine Abschwächung der inländischen Preiserhöhung durch einen gleichzeitigen Kaufkraftverlust gegenüber dem Referenzland zu beobachten. Das gilt für Dänemark, Frankreich, Großbritannien, Niederlande, Norwegen, Österreich, Schweiz und die USA. Am anschaulichsten zeigt sich die kompensatorische Wirkung des Kaufkraftverlustes am Beispiel von Großbritannien. Die inländische Preiserhöhung für Fernsprecheleistungen im Zeitraum von 1973 bis 1976 um 120 Prozent wird durch einen Kaufkraftverlust des britischen Pfundes gegenüber der DM von mehr als 25 Prozent so stark abgeschwächt, daß die britische Preiserhöhung in DM nur noch knapp 65 Prozent erreicht.

Drittens führt eine Preissenkung im Inland bei einem gleichzeitigen Kaufkraftverlust gegenüber dem Referenzland zu einer Verstärkung der inländischen Preissenkung im internationalen Vergleich. Am Beispiel von Schweden ist diese Wirkung der beiden Effekte festzustellen. Die inländische Preissenkung für Fernsprecheleistungen¹ von knapp 19 Prozent für den Zeitraum von 1973 bis 1976 wird durch den Kaufkraftverlust der schwedischen Währung gegenüber der deutschen von knapp 8 Prozent auf mehr als 25 Prozent für die Preisangabe in DM verstärkt.

Viertens ist der Fall möglich, daß eine inländische Preiserhöhung in vollem Umfang den Preis in DM im internationalen Vergleich erhöht. Das tritt ein, wenn die Kaufkraftentwicklung in dem betrachteten Land den gleichen Verlauf wie im Referenzland nimmt. Diese Wirkungsweise der beiden Effekte ist am ehesten am Beispiel der Schweiz zu beobachten. Die Preiserhöhung in der Schweiz für Fernsprecheleistungen von mehr als 35 Prozent für den Zeitraum von 1973 bis 1976 wirkt sich auf den Preis in DM mit knapp 33 Prozent aus, da die schweizerische Währung nur einen Kaufkraftverlust gegenüber der DM für den gleichen Zeitraum von etwas über 2 Prozent aufweist.

1. Vergleiche zu den Fernsprechpreisen in Schweden für 1973 Roos, I. und Mitarbeiter, a.a.O., S. 58 f. Die Preisangaben für 1976 gehen zurück auf die Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 603-2 vom 14.1.1976.

Die Analyse der Veränderung der Fernsprechpreise im Zeitablauf zeigt deutlich den Einfluß der Kaufkraftentwicklung für die internationale Beurteilung der inländischen Preisveränderung. Die Preiserhöhung für Fernsprecheleistungen in der Bundesrepublik für den Zeitraum von 1973 bis 1976 stellt mit 14 Prozent eine der geringsten Erhöhungen dar und nimmt im Vergleich der Veränderungen der Inlandspreise in Inlandswährung den zehnten Rang in der internationalen Konkurrenz ein. Eine Betrachtung der Erhöhungen der Fernsprechpreise unter dem Gesichtspunkt des jeweiligen Preisniveaus führt jedoch dazu, daß die 14prozentige Erhöhung in der Bundesrepublik den fünften Rang im internationalen Vergleich bedeutet. Das ist die Folge der geringsten Inflationsrate im Referenzland Bundesrepublik gegenüber allen anderen verglichenen Ländern.

Die bisherigen Ausführungen und Übersichten haben gezeigt, daß internationale Preisunterschiede für Postleistungen bestehen. Sie erfordern eine zusätzliche Analyse, um festzustellen, aus welchen Gründen die Preise international voneinander abweichen. Zur Erklärung der Preisunterschiede ist zu beachten, daß Postleistungen - wie auch andere Güter und Dienstleistungen, die von der öffentlichen Hand angeboten werden - keine Güter sind, die dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt sind. So kann beispielsweise die Palette möglicher Handelshemmnisse, wie Zölle und Mengenkontingente, internationale Preisunterschiede bei Postleistungen nicht veranlassen.¹ Zunächst wird untersucht, inwieweit Postleistungen internationale Qualitätsdifferenzen aufweisen und wie sich diese auf die Preishöhe auswirken.

1. Vergleiche zu den möglichen Gründen von internationalen Preisunterschieden exportfähiger Güter Glismann, H.H. und Seusing, E., Probleme internationaler Preisvergleiche - Pharmazeutische Produkte, a.a.O., S. 117 f.

II. Die Qualität von Postleistungen im internationalen Vergleich

1. Die Bedeutung der Qualität von Postleistungen für die Nachfrageseite

Eine moderne und effiziente Steuerung von Wirtschaftsprozessen erfordert eine Vielzahl technischer Einrichtungen zur Informationsübermittlung. Postalische Unternehmen schaffen die technischen Voraussetzungen, beispielsweise für die leitungsgebundenen Kommunikationssysteme. Diese Einrichtungen bestimmen die Leistungsfähigkeit der Kommunikationsmittel, die wiederum bedeutenden Einfluß auf die Funktionsfähigkeit der Wirtschaftsprozesse ausübt.

Für eine räumlich integrierte Volkswirtschaft ist es erforderlich, daß ausreichende Transportkapazitäten für Informationen sowohl in quantitativer als auch in qualitativer Hinsicht bereit gestellt werden. Eine qualitativ unzureichende Versorgung hemmt das mögliche Wachstum einer Volkswirtschaft. Auch die Erschließung neuer Wohn- und Arbeitsgebiete setzt eine ausreichende postalische Versorgung voraus, wie schließlich die Mobilität der Bevölkerung in bedeutendem Maße von leistungsstarken Kommunikationsmitteln abhängt.

Die bisherigen Ausführungen nehmen ganz allgemein Bezug auf mögliche Auswirkungen des Qualitätsniveaus von Post-

leistungen. Die Verwendung des Ausdrucks "Qualität" erfolgt dabei im Sinne einer Prädikatsvergabe, als Abgrenzung einer hochwertigen von einer vergleichsweise weniger hochwertigen Leistung. Es ist aber erforderlich, die Vorstellungen näher zu betrachten, die einer Qualitätsaussage für Postleistungen zugrundeliegen.

Im Bereich der Postdienste erfordern hochaktuelle Informationen einen schnellen Transport, da sie bereits nach kurzer Zeit wertlos werden können. Die Übermittlung von Aufträgen und Bestellungen wird nahezu ausschließlich über das Postnetz abgewickelt, so daß die Geschwindigkeit des Güterumschlags auch von der Leistungsfähigkeit der Postunternehmung mitbestimmt wird. Dies gilt verstärkt für die Großversender, die auch die Ausführung der Bestellungen über das Postnetz abwickeln. Da die Rechnungen für Güter und Dienstleistungen weitgehend über das Postnetz zugestellt werden, wird auch der Zeitpunkt des Rechnungseinganges, dem im Rahmen der kurzfristigen Finanzplanung eine wichtige Rolle zukommt, von der Postunternehmung beeinflußt.

Im Bereich der Fernsprechdienste sind qualitative Anforderungen auf eine ausreichende Dimensionierung der Leitungswege und eine weitgehend automatische Herstellung der Sprechverbindungen gerichtet. Die Störungsfreiheit der Sprechverbindungen und die Einfachheit der Vermittlungen erleichtern die fernmündliche Kommunikation.

Bereits diese kurze Darstellung macht die Vielfältigkeit qualitativer Merkmale von postalischen Leistungen deutlich. Es zeigt sich, daß die Qualitätsmerkmale überwiegend auf den Prozeß der Leistungserstellung Bezug nehmen. Eine Briefbeförderung soll schnell und sicher erbracht werden, für Fernsprechverbindungen ist die Störfreiheit des Gespräches Qualitätsmerkmal als auch die Zahl der möglichen Sprechverbindungen, der Postreisedienst soll bequem, sicher und zeitlich zuverlässig sein.

Diese Sammlung qualitativer Attribute läßt sich mühelos erweitern, wodurch die Festlegung eines Qualitätsbegriffes für Postleistungen erschwert wird. Hinzu kommt, daß für die meisten postalischen Leistungen mehrere heterogene Qualitätsmerkmale bedeutungsvoll sind, die eine unterschiedliche Dimension haben.

Die Ableitung des Qualitätsbegriffes aus der Wertschätzung einzelner qualitativer Attribute durch die Nachfrager erscheint für eine Vergleichbarkeit unterschiedlicher Qualitäten aufgrund der ungenügenden Operationalität wenig geeignet. Es ist notwendig, zunächst eine allgemeine Klärung des Qualitätsbegriffes vorzunehmen. In einem weiteren Schritt ist zu prüfen, ob Qualitätsvergleiche anderer Branchen brauchbare Anhaltspunkte liefern.

2. Bestimmung des Qualitätsbegriffes für postalische Leistungen

Jedes Gut ist gekennzeichnet durch eine Anzahl qualitativer Eigenschaften, wobei der Ausdruck "Qualität" ein Oberbegriff für ein Bündel von Teilsachverhalten zur Kennzeichnung der Leistungsgüte ist. Die ursprüngliche Bedeutung des Wortes "Qualität", abgeleitet vom lateinischen "qualitas"¹, ist die Beschaffenheit oder Eigenschaft eines Gutes. Erfolgt die Verwendung des Qualitätsausdruckes, entsprechend der ursprünglichen Bedeutung, zur Beschreibung der Beschaffenheit eines Gutes, sind die daraus abgeleiteten Qualitätsaussagen als werturteilsfrei zu bezeichnen.

Einen grundlegenden Beitrag zur Theorie der Qualität stellt die Arbeit von Wirz² dar. Die Ausführungen von Gzuk³, Kawlath⁴, Klatt⁵, Lohmöller⁶ und Rieger⁷ orientieren sich bei der Bestimmung des Qualitätsbegriffes an dieser Arbeit. Nach Wirz besitzen Güter für sich betrach-

-
1. Vergleiche Wahrig, G., Das große deutsche Wörterbuch, Gütersloh 1966, Sp. 2826.
 2. Vergleiche Wirz, W., Zur Logik des Qualitätsbegriffes, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 104, Teil I, 1915, S. 1 ff.
 3. Vergleiche Gzuk, R., Messung der Effizienz von Entscheidungen, Tübingen 1975, S. 5 ff.
 4. Vergleiche Kawlath, A., Theoretische Grundlagen der Qualitätspolitik, Wiesbaden 1969, S. 25 ff.
 5. Vergleiche Klatt, S., Die ökonomische Bedeutung der Qualität von Verkehrsleistungen, Berlin 1965, S. 16 f.
 6. Vergleiche Lohmöller, G., Theorie des Qualitätswettbewerbes, Bonn 1970, S. 14.
 7. Vergleiche Rieger, H., Der Güterbegriff in der Theorie des Qualitätswettbewerbes, Berlin 1962.

tet wertneutrale Eigenschaften, die erst durch die menschliche Zwecksetzung qualitative Bedeutung gewinnen.¹ Zweckmäßig kann eine Eigenschaft erst werden, wenn ein Zweck besteht, dem die Eigenschaft dienen kann, "... die Qualität ist durch den Zweck bedingt"². Eine Qualitätsbeurteilung von Leistungen wird erschwert, da sie geeignet sind, mehreren Zwecken zu dienen.³ Die Mittelhomogenität der Zwecke und die unterschiedlichen Zweckprofile verschiedener Wirtschaftssubjekte führen dazu, daß die qualitative Beurteilung eines Gutes intersubjektiv nicht gleich ist. Verschiedene Wirtschaftssubjekte können einzelnen Eigenschaften eines Gutes eine abweichende qualitative Bedeutsamkeit zuordnen. Da jedoch eine ausschließlich subjektive Qualitätsbeurteilung dazu führt, daß die Qualitätsdiskussion dem Zuständigkeitsbereich der Ökonomie entzogen würde, wird die Vielzahl der Eigenschaften, die ein Gut charakterisieren, auf die von den sozialen Gruppen als maßgeblich betrachteten Merkmale reduziert. Diese "soziale Angleichung der Zweckvorstellungen"⁴ erlaubt eine allgemeine Qualitätsbestimmung. Die Qualität von

-
1. Vergleiche Wirz, W., Zur Logik des Qualitätsbegriffes, a.a.O., S. 3.
 2. Ebenda.
 3. Vergleiche zur Mittelhomogenität der Zwecke Kosiol, E., Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum, Reinbek bei Hamburg 1966, S. 12.
 4. Klatt, S., Die ökonomische Bedeutung der Qualität von Verkehrsleistungen, a.a.O., S. 16.

Leistungen wird danach durch deren Zweckmäßigkeit bestimmt. Das Ausmaß der Qualität ist nach dem möglichen Zielerreichungsgrad des festgelegten Zweckes zu beurteilen.

Nach den grundlegenden Ausführungen für die Qualitätsbestimmung von Leistungen ist zu prüfen, ob die Vorgehensweisen anderer Branchen für Qualitätsvergleiche für eine Qualitätsbeurteilung von Postleistungen brauchbare Anhaltspunkte liefern können.

Die Qualitätsbestimmung von Mineralien orientiert sich an dem Substanzgehalt der Rohstoffe. So ist beispielsweise der Eisengehalt Maßgröße für die Qualität von Eisenerzen. Maßstab ist der Eisenanteil je Gewichtseinheit Eisenerz. Je größer der Prozentsatz Eisen pro Tonne Eisenerz ist, um so besser ist die Qualität des Rohstoffes. Bei Edelsteinen ist die Maßgröße für die Qualitätsbeurteilung der Härtegrad. Diese Größe ist technisch exakt definiert. Werden Edelsteine als Schmucksteine verwendet, so tritt als zusätzliches qualitatives Merkmal der Reinheitsgrad des Minerals hinzu. Bei Maschinen und technischen Aggregaten beziehen sich die Qualitätsaussagen zum Beispiel auf die Kapazität oder maximale Drehzahl oder auf die Haltbarkeit bei einer durchschnittlichen Belastung. Als Qualitätsmerkmale liegen hier zum größten Teil naturwissenschaftlich-technische Kriterien zugrunde, die exakt definierbar sind. Das hat zur Folge, daß die Qualität der zu vergleichenden Produkte sich kardinal messen läßt. Durch eine

kardinale Meßbarkeit von Eigenschaften wird der Qualitätsvergleich von Leistungen erleichtert.

Die Produkte postalischer Unternehmen sind Dienstleistungen, deren Qualitätsmessung durch eine große Anzahl von Einflußgrößen erschwert wird. Nur einige Eigenschaftsbereiche postalischer Leistungen, beispielsweise die zeitbezogenen Qualitätsmerkmale, sind kardinal meßbar. Bereits einzelne Postleistungen sind durch mehrere Eigenschaftsbereiche gekennzeichnet, die unterschiedliche Dimensionen haben, so daß eine zusammenfassende Qualitätsaussage nicht möglich erscheint.

Um die Struktur der Qualität von Postleistungen trotz der Vielfalt der qualitativen Merkmale systematisch zu ordnen, werden drei Qualitätsgruppen gebildet. Jede Qualitätsgruppe wird durch ein typenbildendes Merkmal geprägt. Zu jedem Merkmalstyp werden typengleiche Eigenschaften zusammengefaßt.¹ Als typenbildende Merkmale werden sach-, raum- und zeitbezogene Eigenschaften postalischer Leistungen bestimmt.²

-
1. Diese Vorgehensweise erscheint zweckmäßiger und geschlossener als die induktiv empirische Methode, die die Merkmale der Leistungserstellungsprozesse beobachtet und enumerativ aufzählt. Vergleiche zur empirischen Qualitätsanalyse zum Beispiel List, F., Schriften, Reden, Briefe, Band 3 Schriften zum Verkehrswesen, Berlin 1928, S. 110 ff. Auch Wiedenfeld, K. Transportwesen, Tübingen 1930, S. 12 f.
 2. Vergleiche die ähnliche Einteilung der Eigenschaften von Verkehrsleistungen bei Klatt, S., Die ökonomische Bedeutung der Qualität von Verkehrsleistungen, a.a.O., S. 61.

Sachbezogene Eigenschaften beziehen sich auf das zu befördernde Objekt. Hierzu gehören die Merkmale, die die Physis der zu transportierenden Personen, Güter und Nachrichten betreffen. Unter die sachbezogenen Qualitätsmerkmale werden auch die Sortimentsbreite und -tiefe des postalischen Leistungsprogramms eingereicht.

Zur Gruppe der raumbezogenen Eigenschaften werden die Merkmale gezählt, die die Zugänglichkeit zu den postalischen Leistungen bestimmen. Das sind insbesondere die Dichte und Reichweite des Post- und Fernmeldenetzes.

In der Qualitätsgruppe der zeitbezogenen Eigenschaften werden die Eigenschaftsbereiche zusammengefaßt, die sich auf die Transportdauer beziehen. Hierzu zählen die Geschwindigkeit der Beförderung, Rhythmus und Häufigkeit von Annahme- und Zustellvorgängen und die Pünktlichkeit als zeitliche Zuverlässigkeit der Leistungserstellung.

3. Qualitative Kategorien postalischer Leistungen und die Problematik ihrer Vergleichbarkeit

a) Sachbezogene Eigenschaften von Postleistungen

Die Pfleglichkeit der Behandlung von Kleingütern bei Ein-, Um- und Ausladevorgängen ist für den Nachfrager von hohem Wert, da für ihn die Beförderungsleistung nur sinnvoll ist, wenn das beförderte Gut funktionsfähig seinen Bestimmungsort erreicht. Die Auswahl und Kontrolle der Betriebsmittel und Arbeitskräfte für die Ladevorgänge bestimmt die Sorgfalt für den Produktionsablauf. Eine sorgfältige Abwicklung der Beförderungsvorgänge vermeidet zeitintensive Reklamationen und Neulieferungen.

Die Bequemlichkeit während der Leistungserstellung ist ein bedeutender Faktor bei der Personenbeförderung im Postreisedienst. Die Fahrt in einem klimatisierten, geräumigen und mit einem hohen Sitzkomfort ausgestatteten Omnibus ist anders zu bewerten als eine Beförderung mit einem überfüllten und nur wenige Sitzplätze bietenden Omnibus.

Auch im Bereich des Paketdienstes gibt es Unterschiede bei der Leistungserstellung, die bei einem Preisvergleich Berücksichtigung finden müssen. In Spanien werden Pakete bei den Zustellpostämtern deponiert, der Empfänger muß die Pakete dort selbst abholen. Andererseits ist es möglich, bei der Paketaufgabe in Spanien die zu versendenden

Gegenstände verpacken und verschließen zu lassen.¹

In der Schweiz werden seit Anfang 1975 in mehreren Großstädten für Wohnsiedlungen und Straßenzüge Selbstbedienungspoststellen eingerichtet; an diesen Postfachanlagen müssen die Bewohner der umliegenden Häuser ihre Postsendungen selbst abholen.²

Im Fernsprechbereich sind die technische Zuverlässigkeit der Gesprächsvermittlung und die Güte der Verständigung von der eingesetzten Fernsprechtechnik und der Wartung, Instandhaltung und Kontrolle der Vermittlungsstellen abhängig. Der Einsatz technisch hochwertiger Vermittlungssysteme für die Orts- und Fernvermittlungsstellen führt zu einer spürbaren Verbesserung der Fernsprechgüte durch eine zunehmende Verringerung an Doppelverbindungen und Falschwählen als auch durch eine Verbesserung der Verständigung.³ Internationale Unterschiede können zusätzlich zu der eingesetzten Technik und der personellen und technischen Ausrüstung des Wartungsdienstes auch in den Maßnahmen für eine frühzeitige Erkennung von bevorstehen-

1. Vergleiche ohne Verfasser, Die Bundesrepublik hat die höchsten Post- und Telefongebühren, in: Die Welt vom 26.1.1974, S. 4.

2. Vergleiche ohne Verfasser, Immer mehr Selbstbedienung bei der Schweizer Post, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 6.12.1974, S. 9.

3. Vergleiche Düll, K., Sauer, O., Schneller, I. und Altmann, N., Öffentliche Dienstleistungen und technischer Fortschritt, eine Untersuchung der gesellschaftlichen Bedingungen und Auswirkungen von technisch-organisatorischen Veränderungen in der Deutschen Bundespost, RKW-Projekt A 82, München 1972, S. 65.

den Reparaturmaßnahmen bestehen. So baut beispielsweise die deutsche Post zusätzlich zu modernen Vermittlungssystemen automatische Prüfeinrichtungen ein, die bereits einen bevorstehenden technischen Mangel signalisieren.¹

Der Einsatz hochwertiger Fernmeldetechnik zeigt sich neben der technischen Zuverlässigkeit und der Güte der Verständigung an einem zunehmenden Bedienungskomfort für den Nachfrager. Die Verwendung von elektronisch gesteuerten Wählsystemen bietet im Vergleich zu mechanischen Wählsystemen den Vorteil der bequemeren Tastenwahl und der Kurzwahl durch die Speicherung der zu wählenden Telefonnummern. Der Bedienungskomfort übt auf die Fernsprechleistung keinen Einfluß aus; er ist vergleichbar den Annehmlichkeiten der Umstände des Kaufs.

Eine wichtige sachbezogene Eigenschaft zur Beurteilung der Qualität von Postleistungen ist die sichere Beförderung der Transportobjekte. Zur Sicherheit gehört, daß die aufgegebenen Güter die Adressaten erreichen und daß dabei die garantierten Rechte, wie beispielsweise das Briefgeheimnis und die Privatsphäre bei Telefonaten, gewahrt werden. Eine regelmäßige Leistungserbringung ist ein wesentlicher Faktor für die Planung gewerblicher Unternehmen als auch privater Nachfrager. Eine Unterbrechung der Leistungsbereitschaft und Leistungserfüllung

1. Vergleiche Düll, K. und Mitarbeiter, Öffentliche Dienstleistungen und technischer Fortschritt, a.a.O., S. 66.

führt zu einer Verminderung des Wertes des übermittelten Objektes beziehungsweise zur Wertlosigkeit bei kurzlebigen Nachrichten und verderblichen Gütern.¹ Die Beurteilung der Zuverlässigkeit und Sicherheit der Leistungserbringung der jeweiligen postalischen Unternehmung ist für einen externen Analytiker nur schwer möglich, da Angaben über verlorene oder verspätet zugestellte Sendungen von den Postunternehmen nur teilweise registriert und veröffentlicht werden. Um die Bedeutung einer zuverlässigen und sicheren Versorgung mit Post- und Fernmeldediensten anschaulich darzustellen, werden einige Folgen einer Arbeitsniederlegung als der schärfsten Form einer unsicheren und wenig zuverlässigen Postversorgung geschildert.²

Der Bummelstreik der Postbediensteten in der Londoner Innenstadt führte im Oktober 1974 zu einer Ansammlung von mehr als zwei Millionen Briefen und Paketen. In Anbetracht einer Verschärfung der Situation erwog das britische Postministerium, die Briefkästen der Innenstadt versiegeln zu lassen.³ Die Folge dieser Verzögerung war die Einrichtung privat organisierter Kurierdienste.

-
1. Eine Unterbrechung der Dienstbereitschaft wird als sachbezogene Eigenschaft gewertet; gleichwohl ist eine unterbrochene und dadurch zu spät zugestellte Beförderung ein zeitbezogenes Kriterium.
 2. Im folgenden werden einige Auswirkungen von Poststreiks aufgezeigt, wobei die Auswahl der Länder zufällig ist und keine Qualitätsbeschreibung der Postleistungen in diesen Ländern darstellen soll.
 3. Vergleiche ohne Verfasser, Chaos bei der Post in London, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 21.10.1974, S. 13.

Im Oktober 1974 begann in Frankreich ein mehrwöchiger Streik der Postbeamten. Insbesondere Unternehmen mit einem geringen Auftragsbestand kamen in Schwierigkeiten, da neue Aufträge nicht zugestellt und Rechnungen nicht weiterbefördert wurden, so daß es zu finanziellen Engpässen kam, zumal keine Schecks zugestellt wurden und Zahlungen auf ein Postscheckkonto durch den Streik nicht termingerecht gutgeschrieben wurden. Die Auszahlung der Renten war gleichfalls nicht möglich. Die französischen Versandhäuser schätzten ihren Umsatzausfall infolge des Poststreiks auf 800 Millionen Franc.¹

Eine private Gesellschaft brachte Briefe und Pakete von Paris aus in 15 Provinzstädte.² Für die Beförderung von Nachrichten deutscher Unternehmen nach Frankreich richtete der Deutsche Industrie- und Handelstag einen Depeschendienst nach Paris ein. Die deutsch-französische Handelskammer übernahm die Zustellung innerhalb von Paris.³ Größere Firmen schickten Angestellte mit der Auslands-post in Nachbarländer, um dort die Sendungen aufgeben zu können. Die Besetzung der Postämter durch die streikenden Beamten und die damit verbundenen Blockierungen von Gütern und Nachrichten führten dazu, daß nach mehr-

-
1. Vergleiche Jetter, K., Sechs Wochen Kurzschluß im Stromkreis der Post, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 5.12.1974, S. 7.
 2. Vergleiche Kaufmann, H., Keine Briefe, keine Geldsendungen..., in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 30.10.1974, S. 9.
 3. Vergleiche ohne Verfasser, Die Marseillaise ohne Trommelwirbel, in: Wirtschaftswoche Nr. 47 vom 15.11.1974, S. 32 f.

wöchigen Streiks die Regierung durch Polizeieinsatz die Postämter zwangsweise räumen ließ.¹ Während des 43tägigen Streiks in den Verteilerzentren der französischen Post häuften sich 40.000 Tonnen unerledigter Sendungen an.²

Pressemeldungen zufolge wurden in Italien Ende Januar 1974 Postsendungen von Oktober und Dezember 1973 ausgetragen, einheimische Tageszeitungen mit Verspätungen bis zu einem Monat, ausländische Zeitungen mit halbjähriger Verspätung von der italienischen Post zugestellt.³ Als Folge dieser unzuverlässigen Dienstleistungen bildeten sich allein in Rom 24 private Postbetriebe. Für den privaten Postdienst erteilte die italienische Post eine Lizenz, die nur innerhalb der Stadtgrenze gültig und mit der Abführung von 15 Prozent der Beförderungsgebühr verbunden ist.⁴ Für das Ausland bestimmte Post wurde mit der Post des Vatikans befördert.⁵ Unternehmen im Norden Italiens brachten ihre Auslandspost durch Kuriere in die Schweiz, um sie dort ins Postnetz einzuliefern.⁶ "Das Mailänder Postamt verkaufte 'aus Versehen' mehrere Tonnen Korrespondenz

-
1. Vergleiche Claisse, G., Le pari de M. Chirac, in: L'Express Nr. 1219 vom 18.11.1974, S. 36 ff.
 2. Vergleiche Jetter, K., Sechs Wochen Kurzschluß im Stromkreis der Post, a.a.O., S. 7.
 3. Vergleiche ohne Verfasser, Vatikan-Zeitung beklagt Post-Chaos, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 24.7.1974, S. 11.
 4. Vergleiche Gröteke, F., Schnelle Post vom Vatikan, in: Die Zeit Nr. 24 vom 7.6.1974, S. 28.
 5. Vergleiche ebenda, S. 28.
 6. Vergleiche Wriebel, M., Das italienische Postchaos, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 29.6.1974, S. 13.

für 9 Lire pro Kilo an die Papiermühle in Cene."¹ Bezeichnend ist, daß der italienische Postminister eigene Briefe nicht seinen Beamten überläßt, sondern durch Kuriere den Empfängern zustellen läßt,² und die Äußerung des Generaldirektors des Weltpostvereins, Anthony Ridge, über die italienische Post, "er sei versucht, die Entsendung eines Fachmanns zur Reorganisation des Postdienstes vorzuschlagen - so wie wir es bei Entwicklungsländern tun"³.

Auch ausländische Postunternehmen wurden von dem Poststreik in Italien betroffen. Österreichische Postsendungen für Amerika, Asien und Australien konnten nicht wie üblich über Italien versendet, sondern mußten über die Bundesrepublik weitergeleitet werden.⁴

Die aufgeführten Beispiele machen deutlich, welche Folgen eine wenig sichere, unzuverlässige Abwicklung postalischer Leistungen haben kann. Anlaß des Streiks in Frankreich war die Forderung einer Lohnerhöhung für 300.000 Angestellte und 90.000 Hilfskräfte sowie das Verlangen nach neuen Planstellen.⁵ Als weitere Ursachen der Verzögerun-

1. Ohne Verfasser, Schlimmer als ein verlorener Krieg, in: Der Spiegel Nr. 37 vom 9.9.1974, S. 89.

2. Vergleiche Gröteke, F., Schnelle Post vom Vatikan, a.a.O., S. 28.

3. Vergleiche ohne Verfasser, Scharfe Kritik am Postministerium Italiens, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 5.7.1974, S. 8.

4. Vergleiche Geschäftsbericht der Österreichischen Post- und Telegraphenverwaltung 1973, S. 78.

5. Vergleiche Mirallès, P., Moins de grévistes sauf dans le tri, in: Le Figaro vom 23./24.11.1974, S. 4.

gen und Arbeitsunterbrechungen werden die ungenügenden Arbeitsbedingungen in den zahlreichen Briefverteilstellen (centre de tri) durch veraltete und zu kleine Gebäude (ancienneté et exiguité des locaux) und die Qualität des Personals, insbesondere durch die Beschäftigung zahlreicher Hilfskräfte (emploi de nombreux auxiliaires), gesehen.¹

Schwierig ist jedoch die internationale Vergleichbarkeit von Arbeitsniederlegungen. Denkbar wäre der Ansatz der durchschnittlichen Streiktage eines Jahres,² aber wegen der Unregelmäßigkeit des Streikanfalls und der Streikdauer wäre dies nur wenig repräsentativ. Ein Vergleich der jährlichen Streiktage eines Landes weist im Zeitablauf stärkere Schwankungen auf.³ Die Verknüpfung eines Streiks zur aktuellen Sozialstruktur und allgemeinen politischen Entwicklung des zu betrachtenden Landes ist so stark, daß eine aussagefähige Zahlenangabe für einen längeren Zeitraum nicht sinnvoll erscheint. Ebenso ist ein Streik nur eine Größe zur Beurteilung der Zuverlässigkeit und Sicherheit bei der Erbringung von postalischen Leistungen. Hinzu kommt, daß nur offizielle Streiks berücksichtigt werden könnten, bewußte Verzögerungen bei der Abfertigung und Zustellung sind nur schwer zu erfassen.⁴

1. Vergleiche Rapport d'activité, Exercice 1972, Ministère des Postes et Télécommunications de la France, S. 20.

2. Vergleiche zum Beispiel die Streiktage einiger Länder in: Die Wirtschaftswoche Nr. 47 vom 15.11.1974, S. 33.

3. Vergleiche ebenda.

4. Vergleiche zu den Auswirkungen eines offiziell beendeten, aber in Wirklichkeit als Bummelstreik fortgesetzten Streiks Jetter, K., Ihr Eilbrief von Ende Oktober ist noch nicht eingetroffen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 20.12.1974, S. 7.

An einigen Unterbrechungen der postalischen Versorgung ist die Postunternehmung gänzlich unbeteiligt. So führt eine Arbeitsniederlegung im Bereich der Eisenbahn, als dem wichtigsten Verkehrsträger der Post, zu einer empfindlichen Störung des Produktionsablaufs der Postunternehmung, ohne daß sie selbst darauf Einfluß nehmen kann.

Die Folgen einer unsicheren und unzuverlässigen Erbringung von Postleistungen besitzen in den einzelnen Ländern eine unterschiedliche Tragweite. Sie sind in einem hochentwickelten und weitgehend technisierten Land schwerwiegender als in einem weniger stark industrialisierten Land.

Ein weiteres sachbezogenes Merkmal postalischer Leistungen ist die Gestaltung des Angebotsprogramms der Postunternehmen. Die Zusammenstellung verschiedener Leistungen zu einer Gesamtheit wird als Sortiments- oder Programmpolitik bezeichnet.¹ Für den Nachfrager wird die Auswahlmöglichkeit mit zunehmender Breite und Tiefe des Sortiments erhöht. Eine Postunternehmung mit einer großen Anzahl an Leistungsarten und weiteren Auswahlmöglichkeiten innerhalb der einzelnen Leistungsart ist eher in der Lage, ihren Kunden maßgerechte Dienstleistungen anzubieten, als Postunternehmen mit einem engen und flachen Leistungsprogramm. Der Sortimentspolitik ist bei einer Beurteilung des Leistungspro-

1. Vergleiche Nieschlag, R., Dichtl, E. und Hörschgen, H., Marketing, ein entscheidungstheoretischer Ansatz, vierte neubearbeitete und erweiterte Auflage, Berlin 1971, S. 178.

gramms von Postunternehmen besondere Bedeutung beizumessen, da viele postalische Leistungen nicht im Wettbewerb angeboten werden, so daß die Nachfrager dieser Leistungsarten nicht auf andere Anbieter ausweichen können. Im Rahmen der Sortimentspolitik fällt die Entscheidung, nicht kostendeckende Leistungsarten grundsätzlich aufrechtzuerhalten oder eine Begrenzung des Umfangs vorzunehmen.

In enger Beziehung zur Sortimentspolitik steht die Diversifikation des Leistungsprogramms. Damit wird die gezielte Ausweitung des Leistungsprogramms durch "die Aufnahme bedarfsverwandter oder anderer Produkte, die in einem nur lockeren, aber dennoch sinnvollen Zusammenhang mit dem bisherigen Betätigungsfeld der Unternehmung stehen"¹, bezeichnet. Für die Postunternehmen sind in diesem Zusammenhang besonders die Postbankdienste zu erwähnen. In den einzelnen Ländern sind die Postbankdienste unterschiedlich stark ausgebaut, teilweise bestehen bereits Kooperationen mit Banken und Sparkassen.

Eine breitgefächerte Sortimentspolitik von Postunternehmen gestattet den Nachfragern, für den jeweiligen Zweck eine geeignete Leistungsart zu wählen und mehrere Verrichtungen an einem Ort mit einem Unternehmen vornehmen zu können.

1. Nieschlag, R., Dichtl, E. und Hörschgen, H., Marketing, a.a.O., S. 187.

b) Raumbezogene Eigenschaften von Postleistungen

Die Zugänglichkeit zu den postalischen Leistungen wird von dem Ausmaß der Netzbildung bestimmt. Die Netzbildung gibt darüber Aufschluß, inwieweit Stationen, die miteinander verbunden sind, für die angebotenen Leistungsarten nachgefragt werden können. Die örtliche Disponibilität postalischer Leistungen bezieht sich sowohl auf die Beförderung von Briefsendungen und Kleingütern als auch auf die Überlassung von Leitungswegen zwischen den gewünschten Ausgangs- und Zielorten. Ein qualitativ hochwertiges Postnetz zeichnet sich unter raumbezogenen Gesichtspunkten durch Engmaschigkeit und Vollständigkeit der den Ausgangs- mit dem Zielort verbindenden Wege aus.

Für den Bereich der Postdienste läßt sich die Zugänglichkeit zu den postalischen Leistungen durch die Anzahl der Postfilialen beurteilen. Um die Aussagekraft zu erhöhen, wird die Anzahl der Postfilialen in Beziehung zu der Fläche und der Einwohnerzahl der Länder gesetzt.

Übersicht 19

Dichte des Postnetzes (Postfilialen)

Land	Anzahl der Postfilialen	Anzahl der km ² je Postfiliale	Rangfolge im internationalen Vergleich	Anzahl der Einwohner je Postfiliale	Rangfolge im internationalen Vergleich	Anzahl der Einwohner je km ²
Belgien	2.473	12,34	4	3.945	10	320
Bundesrepublik Deutschland	23.196	10,70	3	2.669	4	245
Danemark	1.382	32,--	8	3.648	9	117
Frankreich	17.253	37,--	10	3.052	7	95
Großbritannien	23.683	10,30	1	2.333	3	229
Italien	13.605	22,10	7	4.054	11	182
Japan	21.805	17,30	6	4.986	12	291
Niederlande	2.497	13,60	5	5.402	13	129
Norwegen	3.201	101,--	12	1.241	1	17
Österreich	2.290	36,60	9	3.292	8	90
Schweden	2.746	149,80	13	2.965	6	18
Schweiz	4.019	10,30	1	1.601	2	156
Spanien	12.882	39,20	11	2.710	5	65
USA	31.385	299,--	14	6.770	14	22

Quellen: Postalische Angaben: Statistique des services postaux 1973,
Bureau international de l'Union postale universelle,
Bern 1975, S. 6 ff.

Bevölkerungsdichte: Statistisches Jahrbuch 1975 für die Bundesrepublik Deutschland, S. 562.
eigene Berechnungen

Die Übersicht 19 zeigt das Verhältnis der Anzahl der Postfilialen zu den Bevölkerungszahlen und der zu bedienenden Fläche. Die Spannweite reicht von etwa 10 km² je Postfiliale in der Bundesrepublik, Großbritannien und der Schweiz bis zu nahezu 300 km² in den Vereinigten Staaten. Am Beispiel von Norwegen läßt sich anschaulich darstellen, daß zur Beurteilung der Dichte des Postnetzes das Verhältnis der Postfilialen zu der Fläche des Landes

nicht ausreichend ist. Mit durchschnittlich einer Postfiliale je 100 km^2 nimmt Norwegen im internationalen Vergleich von 14 Ländern den zwölften Rang ein. Die Betrachtung der Anzahl der Postfilialen im Hinblick auf die Einwohnerzahl zeigt jedoch, daß in Norwegen mit 1.241 Personen die geringste Bevölkerungszahl aller verglichenen Länder auf eine Postfiliale entfällt. Für eine weitergehende Beurteilung ist es wichtig, die Siedlungsstruktur zu berücksichtigen. Verteilt sich die Bevölkerung gleichmäßig über die Grundfläche des Landes, gewinnt die Relation der Postfilialen je km^2 an Bedeutung. Für diesen Fall wäre beispielsweise für Norwegen, Schweden und die USA festzustellen, daß die Nachfrager vergleichsweise weite Strecken bis zur nächsten Postfiliale zurückzulegen haben. Konzentriert sich die Bevölkerung auf mehrere Gebiete eines Landes, gewinnt die Relation der Anzahl der Einwohner je Postfiliale an Bedeutung. Eine geringe Bevölkerungszahl je Postfiliale bedeutet jedoch nicht zwangsläufig einen schnellen Zugang zu den Poststellen. Hierfür ist die durchschnittliche Entfernung der Einwohner zu der Postfiliale und die Größe der Poststellen im Hinblick auf die Anzahl der Schalterstellen als auch die personelle Besetzung von Bedeutung.

Für Briefe, Postkarten und Drucksachen, die der Nachfrager selbständig frankieren kann, wird der Zugang zum Postnetz durch die Anzahl der Briefkästen als dezentrale Sammelstellen bestimmt. In der folgenden Übersicht wird die Anzahl

der Briefkästen in Beziehung zu der Fläche und der Einwohnerzahl der betrachteten Länder gesetzt.

Übersicht 20

Dichte des Postnetzes (Briefkästen)

Land	Anzahl der Briefkästen	Anzahl der km ² je Briefkasten	Rangfolge im internationalen Vergleich	Anzahl der Einwohner je Briefkasten	Rangfolge im internationalen Vergleich	Anzahl der Einwohner je km ²
Belgien	17.631	1,8	1	555	7	320
Bundesrepublik Deutschland	109.426	2,3	3	564	9	249
Dänemark	11.055	3,9	9	455	6	117
Frankreich	145.800	3,7	7	357	5	95
Großbritannien	100.000	2,4	4	560	8	229
Italien	75.006	4,0	10	733	11	182
Japan	133.551	2,8	5	806	12	291
Niederlande	14.195	2,9	6	959	13	329
Norwegen	22.168	14,7	12	180	1	12
Österreich	22.517	3,7	7	342	4	90
Schweden	39.847	11,7	11	203	2	18
Schweiz	18.427	7,2	7	138	3	156
Spanien	25.663	19,6	13	1.141	14	69
USA	366.707	25,5	14	573	10	22

Quellen: Anzahl der Briefkästen: Statistique des services postaux 1973, Bureau international de l'Union postale universelle, Bern 1975, S. 6 ff.
 Angaben zur Bevölkerung und Fläche der Länder: Statistisches Jahrbuch 1975 für die Bundesrepublik Deutschland, S. 582.
 eigene Berechnungen

Aus der Übersicht 20 ist zu ersehen, daß die Anzahl der km² je dezentraler Sammelstelle zwischen etwa zwei in Belgien, der Bundesrepublik und der Schweiz und mehr als 25 in den Vereinigten Staaten schwankt. Die Übersicht zeigt, daß die Versorgung der Fläche mit Briefkästen in Belgien den günstigsten Stand aller

Verglichenen Länder aufweist, bei Bezugnahme auf die Einwohnerzahl sich aber nur ein mittlerer Platz im internationalen Vergleich ergibt. Das Ergebnis ist jedoch günstiger zu beurteilen, als es zunächst erscheint, da die Bevölkerungsdichte in Belgien mit 320 Einwohner je km^2 einen sehr hohen Wert erreicht. Ein ganz anderes Bild zeigt sich für Spanien. Bereits die Versorgung der Fläche erreicht mit etwa 20 km^2 je Briefkasten nur den vorletzten Platz im Vergleich. Noch schlechter ist das Ergebnis, wenn die Einwohnerzahl als Vergleichsmerkmal gewählt wird. Mit deutlichem Abstand ist die Relation der Anzahl der Briefkästen zu der Bevölkerungszahl im internationalen Vergleich am ungünstigsten, obwohl die Bevölkerungsdichte in Spanien mit 69 Einwohner je km^2 vergleichsweise niedrig ist.

Im Fernmeldebereich beziehen sich raumbezogene Eigenschaften auf die Dichte des Fernsprechnetzes. Vergleichsaussagen zur Dichte der Fernsprechnetze in den einzelnen Ländern sind durch eine Gegenüberstellung der Sprechstellen insgesamt und pro Kopf der Bevölkerung möglich.

Übersicht 21

Große und Dichte der Fernsprechnetze

Land	Anzahl der Fernsprechstellen	Anzahl der Fernsprechstellen je 100 Einwohner
Belgien	2.324.357	23,97
Bundesrepublik Deutschland	10.521.149	26,79
Dänemark	1.218.012	37,68
Frankreich	10.337.683	19,91
Großbritannien	17.572.186	31,40
Italien	11.345.447	20,62
Japan	31.057.226	28,76
Niederlande	4.002.634	29,90
Norwegen	1.262.254	31,97
Österreich	1.694.194	22,60
Schweden	4.674.691	57,58
Schweiz	3.404.427	53,53
Spanien	5.712.549	16,40
USA	130.904.000	67,50

Quelle: Statistiques des Télécommunications 1972, publié par l'Union internationale des
Télécommunications, Genf.

Aus der Übersicht 21 wird die Sonderstellung der USA, Schwedens und der Schweiz im Fernsprecbereich ersichtlich. Die Fernsprechdichte in diesen Ländern ist deutlich höher als in den anderen betrachteten Ländern. Der große Vorsprung dieser Länder ist darauf zurückzuführen, daß in den Vereinigten Staaten bereits unmittelbar nach dem Beginn des Fernsprechwesens um 1890 eine rasche Ausdehnung des Fernsprechnetzes einsetzte, so daß bereits um 1950 eine Fernsprechdichte erreicht wurde, die etwa der heutigen Dichte in der Bundesrepublik entspricht;

in Schweden und in der Schweiz verlief die Entwicklung des Fernsprechwesens ungestört durch Kriege oder erhebliche Wirtschaftskrisen.¹

Mit zunehmender Dichte des Fernsprechnetzes vergrößert sich die Zahl der möglichen Verbindungen, und der Wert der Telefoneinrichtungen erhöht sich. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß zum Beispiel in Italien Telefonanschlüsse häufig nur innerstädtische Wahlmöglichkeiten gestatten.² Außerdem ist zu beachten, wie dicht das Fernsprechnetza außerhalb der Ballungszentren ist. So entfällt in Frankreich auf die Stadt Paris ein Drittel aller Telefongespräche des Landes, und die Dichte der Fernsprechanparate nach Regionen schwankt zwischen 18,09 und 5,72 Anschlüssen je 100 Einwohner.³ Der hohe Gesamtdurchschnitt von Fernsprechan Schlüssen in Schweden wird beeinflusst durch die starke Konzentration von Fernmeldeeinrichtungen im Südosten des Landes.⁴ In Österreich entfallen 45 Prozent aller Hauptanschlüsse auf die Stadt Wien. Die Streuung der durchschnittlichen Sprechstellendichte von 24,64 bezogen auf die einzelnen Bundesländer reicht von 8,8 Sprechstellen im Bundesland Burgenland bis zu

-
1. Vergleiche Gutachten der Sachverständigen-Kommission für die Deutsche Bundespost vom 6. November 1965, Deutscher Bundestag, 5. Wahlperiode, Drucksache V/203, S. 74.
 2. Vergleiche ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, Band I, November 1971, S. 1.III/66.
 3. Vergleiche ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, Band I, a.a.O., S. 1.III/71.
 4. Vergleiche ebenda.

49,92 Sprechstellen je 100 Einwohner im Bundesland Wien.¹
In der Schweiz streut die durchschnittliche Sprechstellendichte von 51,4 zwischen 30,9 Sprechstellen im Kanton Appenzell und 84,4 Sprechstellen im Kanton Basel-Stadt.²

Neben der Anzahl der Fernsprechanschlüsse ist für die Erhältlichkeit einer Telefonverbindung die Dimensionierung der Fernsprechleitungen wichtig. Ist die Zahl der Fernsprechleitungen gemessen an der Intensität der Nachfrage nach Belegzeit gering, so ist die Wartezeit entsprechend groß. Überlastungen der Fernsprechleitungen sind vor allem im Fernsprechverkehr zwischen oder nach Ballungszentren festzustellen. Entscheidend für die Wartezeit auf eine freie Leitung ist die Ausrichtung der Kapazität an der Nachfrage.

Öffentliche Fernsprechmöglichkeiten bestehen in Postfilialen und in Fernsprechzellen. Die Zahl der öffentlichen Fernsprechzellen bestimmt die örtliche Disponibilität von Fernsprechverbindungen. Die Dichte der öffentlichen Fernsprechmöglichkeiten ist differenziert nach Ballungszentren und strukturschwachen Regionen zu betrachten. Gerade in struktur- und bevölkerungsschwachen Gebieten sind öffentliche Fernsprechzellen bedeutend, da hier die Zahl der privaten Hauptanschlüsse relativ gering ist und der räumliche Ausbau der Fernsprechnetze überwiegend auf

1. Vergleiche Geschäftsbericht der österreichischen Post- und Telegraphenverwaltung 1973, S. 205.

2. Vergleiche Schweizerische Post-, Telephon- und Telegraphenbetriebe, Statistik 1972, S. 47.

industrielle Ballungsräume gerichtet ist.

c) Zeitbezogene Eigenschaften von Postleistungen

Für ein Unternehmen, das den Transport von Nachrichten, Gütern und Personen vornimmt, gewinnt der Faktor Zeit besondere Bedeutung. Zeitbezogene Eigenschaften von Postleistungen beziehen sich auf die Dauer der Leistungsprozesse und den Zeitpunkt der Leistungserstellung.

Im Bereich der Postdienste wird die Dauer des Leistungsprozesses durch den Beginn und das Ende des Transportes bestimmt. Für den Transportvorgang im engeren Sinne arbeiten die Postunternehmen mit den allgemeinen Verkehrsträgern zusammen. Bezüglich der Geschwindigkeit des Transportes sind sie abhängig von der Schnelligkeit von Eisenbahn, Flugzeug und Lastkraftwagen.

Zeitbezogene Eigenschaften bestehen aber auch in den Annahme- und Zustellvorgängen. Die Häufigkeit der Annahme, beispielsweise der Leerung der dezentralen Sammelstellen für Briefe, und der Rhythmus der Zustellungen der Sendungen zu den Empfängern bestimmen die Prozeßdauer. Die Zeitintervalle der Leerungen der Briefkästen reichen von der stündlichen Leerung bis zu der einmaligen täglichen Leerung. Einige Briefsammelstellen werden auch an Wochenenden und nachts geleert. Die Häufigkeit der Sortier- und

Bündelungsvorgänge in den zentralen Hauptpostämtern bestimmt die Dauer bis zum Transportvorgang im engeren Sinne.

Der Zeitpunkt der Leistungserstellung ist neben der Dauer des Transportvorganges von der Dienstbereitschaft der Postfilialen abhängig. Die Dienstbereitschaft setzt den zeitlichen Rahmen für den Beginn von Produktionsprozessen. Auch die Zustellung von Sendungen, selbst von Telegrammen und Eilsendungen, wird nur vorgenommen, wenn das zuständige Postamt dienstbereit ist.

Ein weiteres Element zeitlicher Qualitätsmerkmale ist die Pünktlichkeit der Leistungserstellung. Die Pünktlichkeit beschreibt die zeitliche Zuverlässigkeit der Ausführung und läßt sich messen durch den Vergleich der geplanten mit der tatsächlichen Dauer des Transportes. Eine pünktliche Ausführung des Transportvorganges ist für die anschließende Verwendung des zu transportierenden Gutes sehr wichtig. Der Grad der Planbarkeit durch die Postkunden nimmt in dem Maße zu, wie die Transportzeit zuverlässig eingehalten wird. Auch für die Personenbeförderung ist die Erfüllung der Sollzeit des Fahrplans für die weitere Disposition der Kunden bedeutend.

Die Pünktlichkeit ist in engem Bezug zur Schnelligkeit zu beurteilen. In dem Maße, wie die Anforderungen an die Schnelligkeit zunehmen und damit die Sollzeit verkürzen,

wird eine pünktliche Leistungserstellung erschwert.

Einige Postunternehmen beginnen damit, interne Untersuchungen über das Verhältnis der tatsächlichen zur geplanten Laufzeit für Briefsendungen durchzuführen. Die französische Postverwaltung führte 1972 eine statistische Untersuchung zur zeitlichen Qualitätskontrolle durch. In einem Repräsentativverfahren wurden 2.000 Postkunden in der Region Toulouse nach ihren Erfahrungen befragt.¹ In Amerika analysiert der Postdienst mit Hilfe des Origin-Destination-Information-Systems (ODIS) die zeitliche Zuverlässigkeit der Postbeförderung.² In den Postfilialen der Bundesrepublik sollen im Rahmen von Sollzeitprüfungen in den Briefeinzugs- und Drucksachensammelstellen die Rückstände registriert und die Ergebnisse den Oberpostdirektionen zugeleitet werden.³

Für einen externen Analysten ist es nahezu unmöglich, einen Vergleich von Postleistungen in verschiedenen Ländern im Hinblick auf ihre zeitlichen Qualitätsmerkmale vorzunehmen. Eine Sammlung einzelner persönlicher Feststellungen über die Geschwindigkeit von Transportvorgängen und von Verspätungen bei der Zustellung von Briefsendungen⁴

1. Vergleiche Rapport d'activité, Exercice 1972, a.a.O., S. 62.

2. Vergleiche Annual Report of the Postmaster General 1972 - 1973, United States Postal Service, S. 7.

3. Vergleiche ohne Verfasser, "Merkbücher" im Briefdienst, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 25.2.1975, S. 7.

4. Vergleiche zum Beispiel Schwarzbuch über die Deutsche Bundespost, a.a.O., S. 16 ff.

ist für den internationalen Vergleich wegen der mangelnden statistischen Repräsentativität nicht verwertbar.

Wenn es gelingt, genaue Informationen über die Zeitdauer von Postbeförderungen zu erhalten, so sind bei diesem Qualitätsvergleich die Entfernungsbereiche in den einzelnen Ländern zu berücksichtigen. Die Zustellung von Briefsendungen in einem großflächigen Land ohne besondere Ballungsgebiete ist zu unterscheiden von der Zustellung in einem dicht besiedelten Land.

Im Bereich der Fernsprechdienste zeigen sich zeitliche Qualitätsmerkmale in der Zugriffsgeschwindigkeit.¹ Je höher der Grad der Automatisierung im Fernsprechbereich ist, das heißt je mehr Ferngespräche selbst herstellbar sind, um so höher ist die Zugriffsgeschwindigkeit. In der folgenden Übersicht wird der Anteil der vollautomatisch hergestellten den gesamten Telefongesprächen in den betrachteten Ländern gegenübergestellt.

1. Die Zugriffsgeschwindigkeit wird neben zeitlichen Qualitätsmerkmalen auch von raumbezogenen Qualitätseigenschaften bestimmt. Vergleiche zum Einfluß der Dimensionierung der Fernsprechleitungen auf die Güte der Fernsprechleistungen S. 106.

Übersicht 22

Automatisierungsgrad des Fernsprechverkehrs*

Land	Automatisierungs- grad (in Prozent)	Rangfolge
Belgien	100	
Bundesrepublik Deutschland	100	
Italien	100	
Niederlande	100	
Schweiz	100	
Schweden	99,9	
USA	99,9	
Österreich	99,5	
Großbritannien	99,0	
Japan	97,2	
Dänemark	96,1	
Norwegen	85,3	
Frankreich	84,0	
Spanien	82,3	

* Anteil der automatisch hergestellten an den gesamten Telefongesprächen.

Quelle: Rees, I. und Mitarbeiter, Telephone rates in various countries, a.a.O., S. 38 ff.

Neben der Möglichkeit der Selbstwahl wird die Zugriffsgeschwindigkeit von dem technischen Stand der Vermittlungssysteme beeinflusst. Während das Vermittlungssystem von Fernwahl- und Kennwahlziffer der deutschen Post unmittelbar nach dem Wählen über das

Großzentral-, Haupt- und Knotenamt zum Endamt führt, kommt zum Beispiel in den Vereinigten Staaten eine Fernverbindung erst dann zustande, wenn die vollständige Kennzahl im Speicher des Fernwählautes eingetroffen ist.¹

Aufschlußreich für die Erhältlichkeit von Fernsprechverbindungen ist weiterhin die Wartezeit auf einen Neuanschluß. Die Fristen reichen von am gleichen Tag ausgeführten Anträgen in den Vereinigten Staaten bis zu durchschnittlich 18 Monaten in Frankreich.² Hierbei ist zu berücksichtigen, daß in fernmeldetechnisch bereits weitgehend erschlossenen Gebieten Neuanschlüsse relativ schneller ausgeführt werden können.

4. Die Bedeutung der Qualität von Postleistungen für die Anbieterseite

Die Qualität postalischer Leistungen steht in einer funktionalen Beziehung zu den eingesetzten Produktionsfaktoren. Die Anzahl und die Größe der Gebäude, die maschinelle Ausstattung und personelle Besetzung der Postfilialen ist auf vielfältige Weise Bestimmungsgröße für die Qualität von Postleistungen.

1. Vergleiche Schnorbus, A., Frankfurt - New York in Sekunden, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 27.5.1972, S. 15.

2. Vergleiche ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, Band I, a.a.O., S. 1.III/73.

Die qualitative und quantitative Dimensionierung der Produktionsfaktoren beeinflusst die Höhe der Produktionskosten. Der Einsatz qualitativ höherwertiger Produktionsfaktoren als auch ein mengenmäßig stärkerer Einsatz führt bei konstanten Faktorpreisen zu höheren Kosten.

Investitionen im Fernsprechsektor führen zu einer Verbesserung der Fernsprechverbindungen, zu einer Vereinfachung des Wählvorganges und zu einem Teil zur Verringerung der Wartungs- und Instandhaltungsaufwendungen. Die Höhe des Personalbestands in den Filialen ist maßgebend für die Wartezeiten an den Schalterstellen und für die Sortier- und Bündelungsvorgänge. Die Bewältigung von Nachfragespitzen durch den Einsatz von Aushilfskräften oder durch Mehrarbeit des Stammpersonals führt zu einer Erhöhung der Personalkosten im Gegensatz zu dem langsamen Abbau des Nachfrageüberhangs mit der durchschnittlichen Personalkapazität.

Die Ausführungen zur Qualität haben gezeigt, daß internationale Unterschiede im Qualitätsniveau der Postleistungen bestehen. Im folgenden wird untersucht, inwieweit die Kosten für Postleistungen vergleichbar sind und welche Faktoren im einzelnen die Höhe der Kosten beeinflussen.

III. Die Betrachtung der Kosten für Postleistungen

Im Rahmen internationaler Preisvergleiche sind im allgemeinen die Produktionskosten nicht von Interesse. Anders ist es jedoch, wenn internationale Preisvergleiche für einen Güterbereich durch die Frage veranlaßt werden, ob in einem anderen Land die Kombination der Produktionsfaktoren effizienter oder der Wettbewerb intensiver ist. Für diesen Fall ist zu unterscheiden, inwieweit internationale Preisunterschiede auf abweichende Produktionskosten zurückzuführen sind.

In einem ersten Schritt ist dann zu prüfen, in welchem Maße die Produktionskosten in den einzelnen Ländern aus sachlichen Gründen überhaupt oder nur bedingt vergleichbar sind. Neben der Trennung in formal vergleichbare und länderspezifische Kostenbestandteile ist festzustellen, in welcher Höhe formal vergleichbare Kostenfaktoren in den einzelnen Ländern anzutreffen sind.

In einem weiteren Schritt sind die Gründe für ein im internationalen Vergleich abweichendes Gewicht eines Kostenfaktors zu ermitteln. Zum einen kann der verglichene Produktionsfaktor internationale Faktorpreisunterschiede aufweisen und ein Ausgleich durch eine internationale Arbeitsteilung nicht möglich oder aus übergeordneten Gründen nicht wünschenswert sein. Zum anderen können Kostenunterschiede darauf zurückzuführen

sein, daß ein Produktionsfaktor in einer abweichenden Qualität oder in einer unterschiedlichen Quantität eingesetzt wird.

Neben den Kostenverursachungsfaktoren beeinflussen die Abgrenzung und die Aufteilung der Kostenarten auf die Kostenträger die Höhe der ausgewiesenen Produktkosten. Die auf abweichende Bewertungs- und Kostenzurechnungsgrundsätze zurückzuführenden Unterschiede werden im Anschluß an die Kostenverursachungsfaktoren untersucht.

1. Die Kostenverursachungsfaktoren von Postunternehmen

a) Vergleich der Bestimmungsgrößen für die Höhe der Personalaufwendungen

Bestimmender Einfluß auf das Kostenniveau von Postunternehmen kommt den Lohn- und Gehaltskosten zu. Die hohe Personalintensität für postalische Leistungen, insbesondere im Bereich der Postdienste, läßt die Personalausgaben zum bedeutendsten Kostenverursachungsfaktor werden. Das kommt deutlich in der Gewinn- und Verlustrechnung der Postunternehmen zum Ausdruck. Bei der deutschen Post zum Beispiel veranlassen die Personalaufwendungen mit 14,7 Milliarden DM nahezu 55 Prozent der Gesamtaufwendungen.¹

1. Vergleiche Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1974, S. 131.

Ein Vergleich der absoluten Personalaufwendungen der betrachteten Postunternehmen muß neben den Stundenverdiens-
ten auch die Lohnnebenkosten erfassen. Gerade in den
letzten Jahren sind die Personalnebenkosten in vielen
Ländern, vor allem in der Bundesrepublik, sprunghaft
gestiegen und führten zu einer erheblichen Erhöhung der
Personalaufwendungen.

Die Lohnnebenkosten lassen sich unterteilen in gesetzliche
und in freiwillig geleistete Zuwendungen. Im einzelnen
sind es die Zuschläge für Überstunden, Nacht- und Feier-
tagsarbeit, die Beiträge zur Sozialversicherung, Prämien
und Gratifikationen und die freiwilligen Sozialleistun-
gen, wie beispielsweise Urlaubsgeld, Kantinenerrichtung
und Zuschuß zur Kantinenverpflegung, von den Unternehmen
finanzierte Wohnungen beziehungsweise Zuschüsse für Mie-
ten sowie Beiträge zur zusätzlichen Kranken- und Alters-
versorgung.¹

Die Aufwendungen an Lohnnebenkosten sind bei den einzel-
nen Postunternehmen sehr unterschiedlich: So gibt es in
Dänemark, Frankreich, Italien, Schweden und in der
Schweiz keine betriebliche Krankenversorgung. In diesen
Ländern übernimmt der Staat die Krankenversorgung des
Postpersonals, oder, wie in der Schweiz, treten die Bun-
desländer (Kantone) ein.²

-
1. Vergleiche Schnettler, A., Betriebsvergleich, a.a.O., S.220.
 2. Vergleiche Eilers, M., Demokratisierung im Bereich der
PTT-Betriebe in Europa, in: Archiv für das Post- und
Fernmeldewesen, herausgegeben im Auftrage des Bundes-
ministeriums für das Post- und Fernmeldewesen, Bonn
1972, S. 42 ff.

Mit Ausnahme von Dänemark gewähren die Postunternehmen ihrem Personal Zuschüsse für die Wohnungsmiete. Einerseits werden Wohnungen von den Postunternehmen selbst erstellt und an Postmitarbeiter vermietet, andererseits werden direkte Mietzuschüsse an das Personal bezahlt.

Die untersuchten Postunternehmen bieten ihren Mitarbeitern die Möglichkeit der Kantinenverpflegung. Die Zuschüsse zur Kantinenverpflegung sind unterschiedlich; sie werden beispielsweise in Frankreich nur Beschäftigten bestimmter Einkommensklassen gewährt.¹

Mit Ausnahme von Frankreich unterhalten die Postunternehmen Ferien- und Erholungsheime, um einem Großteil des Personals einen Urlaub zu ermöglichen. Im Gegensatz zu Großbritannien, Österreich und der Bundesrepublik erhalten die Postbediensteten in Belgien, Dänemark und Italien ein zusätzliches Urlaubsgeld.²

In die Gegenüberstellung der Lohnkosten sollten daher zusätzlich zu dem Grundlohn die Lohnnebenkosten einbezogen werden. Hierzu werden die gesamten Personalaufwendungen der einzelnen Postunternehmen als Vergleichsgröße bestimmt. Diese Kosten werden in Relation zur Personalgröße gestellt.

1. Vergleiche Eilers, M., a.a.O., S. 71.

2. Vergleiche ebenda, S. 70.

Übersicht 23

Jährliche Personalkosten je Beschäftigtem der Postunternehmen in Landeswährung für 1972

Postunternehmung	Personalkosten in Tausend	Anzahl der Beschäftigten	Personalkosten je Mitarbeiter
Bundesrepublik Deutschland	DM 11.674,683	517,952	DM 22,443 ¹
Dänemark	dkr 1.053,020	25,344	dkr 41,539 ²
Frankreich	FF 11.146,336	235,099	FF 47,411 ³
Großbritannien	£ 805,100	416,363	£ 1,933 ⁴
Italien	Lit. 534.197,141	158,915	Lit 3.361,529 ⁵
Niederlande	hfl 1.812,000	70,160	hfl 25,700 ⁶
Norwegen	nkr 583,731	14,267	nkr 40,985 ⁷
Schweden	skr 1.605,500	40,800	skr 39,350 ⁸
Schweiz	sfr 1.504,000	49,823	sfr 30,200 ⁹
Spanien [*]	Ptas 7.826,000	24,661	Ptas 317,300 ¹⁰
USA [*]	\$ 8.082,547	706,400	\$ 11,441 ¹¹

* Diese Angaben beziehen sich nur auf das Postwesen.

1. Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1972, S. 125.

2. Beretning af Statistik 1971/72, S. 67 und 86.

3. Rapport d'activité l'exercice 1972, S. 114.

4. Post Office Report and Accounts 1971-72, S. 77 f.

5. Relazione per l'anno finanziario 1972, S. 49 und 276 f.

6. Jaarverslag PTI 1972, S. 58.

7. Norges Postverk 1972, S. 7 f.

8. The Swedish Post Office 1971/72, S. 16 und S. 30.

9. Geschäftsbericht der Schweizerischen PTI, S. 12 und 18.

10. Memoria de los Servicios Balance 1972, S. 43 f.

11. Annual Report of the Postmaster General 1972-1973, S. 45 f.

In einem weiteren Schritt werden die durchschnittlichen jährlichen Personalkosten je Beschäftigtem miteinander verglichen. Als Vergleichsmaßstab werden die durchschnittlichen Kaufkraftparitäten von 1972 zugrundegelegt.

Übersicht 24

Vergleich der durchschnittlichen jährlichen Personalkosten je Beschäftigten für 1972

Postunternehmen	Landeswährung	durchschnittliche jährliche Kaufkraftparität ¹ in DM	durchschnittliche Personalkosten je Beschäftigten in DM
USA	\$ 11.441	3,12	35.695,92
Frankreich	FF 47.411	0,67	31.765,37
Niederlande	hfl 25.700	1,14	29.298,--
Schweiz	sfr 30.200	0,8186	24.733,80
Schweden	skr 39.350	0,6147	24.200,25
Italien	lit 3.361.529	0,0067	22.522,24
Bundesrepublik Deutschland	DM 22.443		22.443,--
Dänemark	dkr 41.539	0,5199	21.600,28
Norwegen	nkr 40.985	0,4875	20.000,68
Großbritannien	£ 1.933	9,96	19.252,68
Spanien	Ptas 317.300	0,0566	17.959,18

1. Eine ausländische Einheit entspricht ... DM Kaufkraft für 1972.

Quelle: Kaufkraftparitäten: Statistisches Jahrbuch 1975 für die Bundesrepublik Deutschland, S. 574 f.

Aus der Übersicht 24 ist ersichtlich, daß die durchschnittlichen Personalkosten je Beschäftigtem bei der amerikanischen Post mit deutlichem Abstand am höchsten sind. Überraschend sind die im Vergleich zur Bundespost hohen durchschnittlichen Personalkosten der französischen und der niederländischen Post. In Großbritannien und Spanien erreichen die Personalkosten je

Beschäftigten die niedrigste Höhe der in den Vergleich einbezogenen Postunternehmen.

Die hohen Personalkosten der französischen Postunternehmung sind auf einen relativ hohen Sozialkostenanteil zurückzuführen. Das zeigt ein Vergleich der einzelnen Personalkostenbestandteile der französischen Post mit denen der deutschen Bundespost.

Übersicht 25

Vergleich der Personalkostenbestandteile der französischen mit denen der deutschen Postunternehmung für 1972

Post- unternehmung	Löhne und Gehälter (in Millionen)	Sozialabgaben		Pensionen		Summe der Personalauf- wendungen (in Mill)
		absolut	in % zu den (in Mill) Löhnen und Gehältern	absolut	in % zu den (in Mill) Löhnen und Gehältern	
Frankreich	FF 7.926,-	1.526,-	19,3	1.694,-	21,3	11.146,-
Bundesrepublik Deutschland	DM 8.638,8	1.166,9	13,5	1.819,-	21,1	11.624,-

Quellen: Rapport d'activité, Exercice 1972, a.a.O., S. 87;
Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1972, S. 125;
eigene Berechnungen.

Der Vergleich der einzelnen Bestandteile der Personalaufwendungen zwischen der französischen und der deutschen Post, die beide zum Überwiegenden Teil ihr Personal im Beamtenverhältnis beschäftigen,¹ macht deutlich, daß die

1. Vergleiche Conférence européenne des Postes et Télécommunications, a.a.O., S. 37 ff.

französische Post erhebliche höhere Sozialabgaben für ihre Beschäftigten aufzuwenden hat. Die Aufschlüsselung der Sozialabgaben der französischen Post zeigt die folgende Übersicht:

Übersicht 26

Struktur der Sozialabgaben der französischen Post in FF für 1972

Sozialversicherung (versement à la Sécurité Sociale)	902 Millionen	59 %
Beihilfen, Familienunterstützungen (prestations familiales)	534 Millionen	35 %
soziale Werkseinrichtungen (oeuvres sociales)	90 Millionen	6 %
	1.526 Millionen	100 %

Quelle: Rapport d'activité, Exercice 1972, a.a.O., S. 98.

Der Unterschied in der Höhe der Sozialabgaben der französischen im Vergleich zur deutschen Postunternehmung ist im wesentlichen auf die hohen Aufwendungen für Beihilfen und Familienunterstützungen zurückzuführen.

Auffallend sind die relativ geringen Personalkosten je Beschäftigtem der britischen Postunternehmung. Dies ist in erster Linie durch eine vergleichsweise geringe Belastung mit Sozialversicherungsbeiträgen je Arbeitnehmer zu erklären. In Großbritannien betragen die Sozialversicherungsbeiträge nur rund sechs Prozent der Lohnsumme. Der Rest wird aus dem britischen Haushalt finanziert.¹

1. Vergleiche ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, Band II, a.a.O., S. 3.I/68.

In Anbetracht der Personalintensität der Postunternehmen stellen die vergleichsweise geringen Sozialversicherungsbeiträge für die britische Post eine erhebliche Erleichterung dar. Hinzu kommt, daß der britischen Post nur geringe freiwillige Sozialkosten entstehen.¹

In einer Analyse der Personalkosten in mehreren Ländern ist das Verhältnis der Beschäftigten mit Überwiegend ausführender Arbeit und dem dispositiv tätigen Personal der Postunternehmen von Interesse. Der Abstand der Gehälter der Führungskräfte zu den Hilfsarbeitslöhnen ist vielfach nicht gleich. Nach einer Untersuchung der Harvard Business School sind die Gehälter für Führungskräfte in Frankreich denen in Amerika vergleichbar, jedoch erhalten die französischen Hilfskräfte nur ein Drittel des Lohnes der amerikanischen. Ähnliches gilt für Italien.² Außer dem relativen Unterschied der Bezüge der dispositiv Tätigen im Vergleich zu den Hilfskräften kann die absolute Anzahl der Führungskräfte, selbst bei einer vergleichbaren Leistungsmenge, variieren, beispielsweise aufgrund einer unterschiedlichen verwaltungsmäßigen Organisation der Postunternehmen.

-
1. Vergleiche Eilers, M., Demokratisierung im Bereich der PTT-Betriebe in Europa, a.a.O., S. 70 f.
 2. Vergleiche ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, Band II, a.a.O., S. 3.I/26.

Bei der Betrachtung der Personalkosten für Hilfskräfte sind die nationalen Lohnstrukturen zu berücksichtigen. Die durchschnittlichen Löhne der Beschäftigten der einzelnen Postunternehmen können von den jeweiligen nationalen durchschnittlichen Verdiensten abweichen. So beträgt beispielsweise in der Bundesrepublik das durchschnittliche monatliche Bruttoeinkommen im Sektor Verkehr, dem die Arbeitnehmer von Bundesbahn und Bundespost zugerechnet werden, DM 1.807,--, während das durchschnittliche monatliche Bruttoeinkommen in der Gesamtwirtschaft DM 1.756,-- beträgt.¹ Die Personalkosten je Beschäftigtem sind abhängig von der nationalen Lohnhierarchie und unterliegen dadurch dem Einfluß des Entwicklungsstandes und dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt des betrachteten Landes.

Neben den Personalkosten je Beschäftigtem ist die Anzahl der Beschäftigten bei einem Personalkostenvergleich zu betrachten. Die Personalgröße einer Postunternehmung ist im Zusammenhang mit der Anzahl der angebotenen Produktarten, den erstellten Produktmengen, der Dauer der Produktionsprozesse und zu dem zu bedienenden Raum zu sehen.

1. Vergleiche ohne Verfasser, Spitzenverdienste im öffentlichen Dienst, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, herausgegeben in Zusammenarbeit mit der Deutschen Bundespost, 2/1975, S. 53.

Eine Gegenüberstellung der Personalstärke der Postunternehmen von Frankreich, Großbritannien und der Bundesrepublik, die vom Verkehrsaufkommen her in etwa vergleichbar sind, ergibt folgendes Bild:

Übersicht 7

Verhältnis der Personalstärke zum Verkehrsaufkommen

Postunternehmung	Verkehrsaufkommen		Personalzahl	Personal-kosten (in Tausend DM)
	Briefsendungen* (in Millionen)	Fernsprechstellen (in Tausend)		
Bundesrepublik Deutschland	9.359	16.571	17.452	11.466,3
Frankreich	10.826	10.338	215.099	7.467,984
Großbritannien	10.392	17.572	416.767	8.016,104

* Briefe, Postkarten, Drucksachen, Wurfsendungen und Päckchen.

Quellen: Briefsendungen: Statistique des services postaux 1973, a.a.O., S. 4 ff.

Fernsprechstellen: Statistique des Télécommunications 1972, a.a.O., S. 4 ff.

Personalangaben: Vergleiche die Übersichten 23 und 24, S. 115 f.

Es ist ersichtlich, daß die deutsche Postunternehmung für eine in etwa vergleichbare Leistungsmenge eine mehr als 20 Prozent stärkere Belegschaft als die britische einsetzt. Die naheliegende Vermutung, daß die geringere Personalgröße der Briten durch einen höheren Grad der Automation kompensiert wird, erhärtet sich nicht, wenn die Personalbelegschaft nach Dienstbereichen aufgeteilt wird. So sind etwa 57 Prozent der britischen Postbeschäftigten im Fernmeldebereich und circa 43 Prozent im Postbereich tätig,¹

1. Vergleiche Post Office Report and Accounts 1971 - 72, S. 78.

obgleich der Arbeitsablauf im Fernmeldebereich in erheblich größerem Umfang technisierbar ist, während in der Bundesrepublik etwa 60 Prozent der Postbeschäftigten im Postwesen und etwa 40 Prozent im Fernmeldebereich arbeiten.¹ Werden die absoluten Zahlen der Beschäftigten im Fernmeldebereich verglichen, so zeigt sich, daß in Großbritannien für eine um sechs Prozent höhere Fernsprechstellenzahl knapp 15 Prozent mehr Personal eingesetzt wird als in der Bundesrepublik. Im Gegensatz hierzu setzt die deutsche Post im weitgehend von manuell strukturierten Arbeitsabläufen gekennzeichneten Postwesen für ein in etwa vergleichbares Verkehrsaufkommen und für ein flächenmäßig nahezu gleichgroßes Gebiet 74 Prozent mehr Personal als die britische ein.

Noch größer sind die Unterschiede in der Personalstärke im Vergleich zur französischen Post. Für ein um 16 Prozent höheres Verkehrsaufkommen in den personalintensiven Postdiensten und für die Versorgung der um etwa 40 Prozent niedrigeren Sprechstellenzahl im Fernmeldebereich setzt die französische Post nur 45 Prozent der Personalstärke der Bundespost ein. Diese Zahl gewinnt an zusätzlicher Bedeutung, da die Leistungen der französischen Post auf einem flächenmäßig mehr als zweimal so großen Gebiet als dem der Bundespost erbracht werden müssen.

1. Vergleiche Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1972, S. 86.

Ein höherer Personaleinsatz bei einer in etwa vergleichbaren Leistungsmenge führt zu einer größeren Filialdichte und/oder personellen Besetzung der Filialen. Dies hat zur Folge, daß die Dauer der Leistungsprozesse verkürzt werden kann. Wird die Qualität der Leistungsprozesse durch einen Mehreinsatz an Personal erhöht, so sind die dann entstehenden Personalkosten nicht mehr vergleichbar.

Ein Vergleich der Personalkosten der betrachteten Postunternehmen zeigt, daß die Summe der Personalausgaben einerseits abhängig ist von dem nationalen Lohnniveau und dem Angebot an Arbeitskräften. Diese Bestimmungsgrößen sind für die Postunternehmen exogene Faktoren. Andererseits bestimmen die Postunternehmen mit der Formulierung des Qualitätsniveaus für ihr Leistungsprogramm den Bedarf an Arbeitskräften. Hierdurch wird die absolute Höhe der Personalkosten festgelegt.

b) Vergleich der Aufwendungen für Betriebsmittel

Eine Betrachtung der Aufwendungen für die Betriebsführung und der Ausgaben für Investitionen ist von besonderem Interesse, da die Beschaffungspolitik der Postunternehmen nicht ausschließlich von betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten geleitet wird. In nahezu allen Ländern liegt die Auftragsvergabe in öffentlichen Händen, und da die Höhe der postalischen Investitionen und der Aufwendungen für

Material im weitesten Sinne so beträchtlich ist, daß die Postunternehmen in ihren Ländern zu den größten Auftraggebern für die gewerbliche Wirtschaft gehören, werden im allgemeinen nationale Unternehmen bei der Auftragsvergabe bevorzugt. Durch die Bevorzugung der inländischen Lieferfirmen bei der Beschaffung der Investitionsgüter ist eine internationale Arbeitsteilung oder ein Wettbewerb nahezu ausgeschlossen.

Materialaufwendungen entstehen im wesentlichen für die Betriebsführung. Im einzelnen sind es insbesondere Aufwendungen für die Beförderung von Postsendungen, die Unterhaltung der Kraftfahrzeuge und für Druckerzeugnisse, weiterhin Mieten und Pachten für Grundstücke, Gebäude und Maschinen, insbesondere für elektronische Datenverarbeitungsanlagen, und Stromkosten für den Fernmeldebereich.

Die Ausgaben für Investitionsgüter erscheinen mit ihrem entsprechend der Nutzungsdauer jährlich abzuschreibenden Betrag in der Gewinn- und Verlustrechnung. Die Höhe der Ausgaben für Investitionsgüter wird durch die Größe der Postunternehmung, die Investitionsneigung und die Finanzierungsmöglichkeiten bestimmt. In der folgenden Übersicht werden die Investitionen für 1972 der britischen, französischen und deutschen Post verglichen. Als Maßgröße werden die Investitionsausgaben in Relation zum Umsatz betrachtet.

Übersicht 28

Vergleich der Bruttoinvestitionen zum Umsatz

Postunternehmung	Umsatz ¹ in Millionen	Investitionsausgaben in Millionen	Investitionsquote ²
Bundesrepublik Deutschland	20.135 DM	7.600 DM	37,8
Frankreich	21.935 FF	4.665 FF	21,2
Großbritannien	1.373 £	553 £	40,3

1. Als Bezugsbasis wird der Betrag der Gesamtleistung gewählt, das heißt inklusive der zu aktivierenden Eigenleistungen.

2. Als Verhältnis der Investitionsausgaben zum Umsatz.

Quellen: Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1972, S. 13 und 125;

Rapport d'activité Exercice 1972, S. 95 und 115;

Post Office Report and Accounts 1971 - 72, S. 15 und 77.

Aus der Tabelle ist ersichtlich, daß die Investitionsquote der deutschen und der britischen Post nahezu zweimal so groß ist wie die französische. Über den Anteil der Investitionen im Fernmeldebereich an den Gesamtinvestitionen gibt die nachstehende Übersicht Auskunft:

Übersicht 29

Anteil der Investitionen im Fernmeldebereich an den Gesamtinvestitionen

Postunternehmung	Investitionssumme in Millionen	im Fernmeldebereich	
		absolut in Millionen	prozentual
Bundesrepublik Deutschland	7.600 DM	5.798 DM	76,3
Frankreich	4.665 FF	3.406 FF	73,0
Großbritannien	553 £	518 £	93,7

Quellen: Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1972, S. 13 und 38;

Rapport d'activité Exercice 1972, S. 4, 95, 96;

Post Office Report and Accounts 1971 - 72, S. 6n.

In Großbritannien wird nahezu das gesamte Investitionsvolumen der Post für den Ausbau der Fernmeldenetze eingesetzt. Der relative Anteil der Investitionen für den Fernmeldebereich an den Gesamtinvestitionen ist in Frankreich nahezu gleich dem in der Bundesrepublik. Die Unterschiede liegen in der Höhe der Gesamtinvestitionen im Vergleich zu den Einnahmen. Die Folgen der geringeren Investitionstätigkeit der französischen Post im Vergleich zur Bundespost zeigen sich beispielsweise in einer niedrigeren Fernsprechstellendichte. Dadurch stehen aber auch den Einnahmen in der Gewinn- und Verlust-Rechnung der französischen Post relativ geringere Abschreibungsbeträge gegenüber, so daß sie ein vergleichsweise günstigeres finanzwirtschaftliches Ergebnis erzielen kann.

Durch die Bevorzugung der nationalen Lieferfirmen hängt die Summe der Aufwendungen für Betriebsmittel, sofern eine reale Größe an Materialstoffen und Sachgütern für eine bestimmte Betriebsgröße als gegeben betrachtet wird, von dem nationalen Preisniveau ab. Die Höhe der Abschreibungen wird neben dem Preisniveau der Investitionsgüter durch das Investitionsvolumen beeinflusst. Unterschiede im Ausbau der Leitungswege der Fernmeldenetze und in der Verwendung dem technischen Fortschritt entsprechender Vermittlungssysteme führen zu abweichenden Abschreibungsbeträgen.

c) Vergleich der Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten
und deren Auswirkungen auf die Höhe der Kapitalkosten

Die Kapitalkosten der Postunternehmen sind aus zwei Gründen eine noch schwieriger zu vergleichende Größe als die Lohnkosten. Zum einen können allein die Kosten für das Fremdkapital in Form von Zinsen und Provisionen für Obligationen und Bankkredite als Kapitalkosten bezeichnet und verglichen, im Gegensatz dazu aber auch die Aufwendungen für das Eigenkapital hinzugenommen werden. Zum anderen beschaffen sich die Postunternehmen auf sehr verschiedene Weise das von ihnen benötigte Kapital. Teils stammen die finanziellen Mittel aus der Unternehmung als Überschuß der Erträge über die Aufwendungen, teils aus der Begebung von Aktien und Obligationen oder aus kurz-, mittel- oder langfristigen Krediten. Als besondere Möglichkeit kommt die Kapitalbeschaffung aus öffentlichen Mitteln in Form direkter Investitionszuschüsse, Darlehen oder Beteiligungen infrage.

Die Finanzierung von Investitionen aus selbsterwirtschafteten Mitteln ist bei den betrachteten Postunternehmen in den letzten Jahren zurückgegangen. Das ist insbesondere eine Folge der stärkeren Zunahme der Aufwendungen im Vergleich zu den Erträgen bei gleichzeitig steigendem Kapitalbedarf.

Die folgende Übersicht zeigt die Selbstfinanzierungsraten einiger Postunternehmen, wobei unter Selbstfinanzierung

die Finanzierung aus Cash-flow, Kapitalfreisetzung aus Vermögensminderung und Eigenkapitaleinlagen verstanden wird.

Übersicht 30: Selbstfinanzierungsraten einzelner
Postunternehmen

Postunternehmung	Selbstfinanzierungsrate
Bundesrepublik Deutschland	31,9 ¹
Frankreich	41,7 ²
Großbritannien	50,0 ³
Schweiz	41,7 ⁴

Quellen: 1. Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1972, S. 13.
2. Rapport d'activité, Exercice 1972, S. 83.
3. Post Office Report and Accounts 1971 - 72, S. 85.
4. Geschäftsbericht der Schweizerischen Post-, Telephon-
und Telegraphenbetriebe 1972, S. 44.

Es ist ersichtlich, daß die britische Post die Hälfte ihres Finanzierungsbedarfs aus eigenen Mitteln aufbringen kann und der Selbstfinanzierungsanteil der Post in Frankreich und in der Schweiz immerhin noch mehr als 40 Prozent der Bruttoinvestitionen erreicht. Demgegenüber kann die Bundespost nur knapp ein Drittel ihrer Investitionen aus eigenen Mitteln bestreiten. Damit wird deutlich, daß der Bundespost - für den Fall einer gleichen Höhe des Investitionsvolumens und des Zinssatzes für Fremdkapital und ohne andere Finanzierungsmöglichkeiten zu betrachten - höhere Kapitalkosten als den anderen betrachteten Postunternehmen entstehen.

Auffallend ist, daß die Selbstfinanzierungsraten der Postunternehmen im allgemeinen bedeutend niedriger sind als die von privatwirtschaftlichen Unternehmen, die durchschnittlich rund zwei Drittel der Bruttoinvestitionen aus eigenen Mitteln finanzieren.¹

Die Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung sind in den Ländern der betrachteten Postunternehmen unterschiedlich. Häufig spiegelt sich der Marktanteil der verschiedenen Effektenarten in den einzelnen Ländern auch in der Kapitalzusammensetzung der Postunternehmen wider.

Die folgende Übersicht zeigt die Verteilung der Nachfrage auf einzelne Effektenarten:

Übersicht 31

Marktanteile verschiedener Effektenarten

Postunternehmung	Aktien (in Prozent)	Schuldverschreibungen (in Prozent)	Schuldscheine (in Prozent)
Bundesrepublik Deutschland	9,6	70,1	20,3
Frankreich	38,6	61,4	-
Großbritannien	11,4	88,6	-
Italien	16,8	83,2	-
USA	17,5	82,5	-

Quelle: OECD, Finanzstatistik 1970, veröffentlicht in: ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, Band II, November 1971, S. 3.II/38.

-
1. Vergleiche Übersicht der OECD, Financial Statistics I, 1970, veröffentlicht in: ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, Band II, a.a.O., S. 3.II/17.

Die Bundespost verfügte Ende 1972 über ein langfristiges Fremdkapital von 21,1 Milliarden DM, das zu 69 Prozent aus der Aufnahme von Schuldscheindarlehen und zu 31 Prozent aus der Ausgabe von Schuldverschreibungen stammte.¹ Die Anleihen der Bundespost werden in eigenem Namen und mit marktüblicher Verzinsung über die Börse plazierte.

Im Unterschied zur Bundespost besteht das langfristige Fremdkapital der britischen Post nahezu ausschließlich aus Darlehen der Regierung. Die Höhe der vom britischen Staat gewährten Darlehen betrug am 31. März 1972 2,46 Milliarden Pfund; eine weitere Darlehensverschuldung war nur bis zu dem von der britischen Regierung festgelegten Höchstbetrag von 2,8 Milliarden Pfund möglich.² Die Laufzeit der Darlehen beträgt 25 Jahre bei einer durchschnittlichen Zinshöhe von 7,27 Prozent.³

Auffallend ist die Struktur des Fremdkapitals der französischen Post. Nur knapp 45 Prozent des langfristigen Fremdkapitals in Höhe von 12,5 Milliarden Franc werden über die Begebung von Obligationen erreicht.⁴ Dieser vergleichsweise geringe Anteil ist typisch für den französischen Effektenmarkt, wie aus der Übersicht 31 zu ersehen ist. Eine Ursache für den geringen Anteil der Finanzierung durch die Ausgabe von Obligationen liegt darin,

1. Vergleiche Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1972, S. 127.

2. Vergleiche Post Office Report and Accounts 1971 - 72, S. 72.

3. Vergleiche ebenda.

4. Vergleiche Rapport d'activité, Exercice 1972, a.a.O., S. 119.

daß der französische Kapitalanbieter in stärkerem Umfang seine Finanzmittel in Aktien anlegt. Die Rentenwerte sind für den französischen Kapitalnachfrager auch durch die verhältnismäßig hohen Emissionskosten, wie aus der folgenden Übersicht hervorgeht, wenig attraktiv.

Übersicht 32

Vergleich der Emissionskosten für Schuldverschreibungen
(in Prozent des Nennwertes der Anleihen)

Land	Emissionskosten			jährliche Kosten für die Kapital- bedienung ²
	Unterbringungs- provision	verschiedene Kosten ¹	insgesamt	
Belgien	3,00	0,43	3,43	1,06
Bundesrepublik Deutschland	2,50	1,20	3,70	1,56
Frankreich	5,00	0,35	5,35	1,49
Großbritannien	2,00	0,52	2,52	1,83
Italien	1,70	1,08	2,78	-
Niederlande	2,52	0,16	2,68	1,52
Schweiz	2,50	0,06	2,56	0,99
USA	1,13	0,30	1,43	0,28

1. Anzeigen, öffentliche Bekanntmachung, Druck des Börsenprospekts;
2. Kuponeinlösung, Führung des Effektenbuches.

Quelle: OECD, Finanzstatistik 1970, veröffentlicht in: ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, Band II, November 1971, S. 3.II/26.

Um die Kapitalbeschaffung für Fernmeldeinvestitionen auf eine breitere Basis zu stellen, gründete die französische Post 1969 die Finanzierungsgesellschaft Finextel. In der Zwischenzeit wurden mit der Codetel, Agritel und Creditel drei weitere Finanzierungsgesellschaften gegründet, die

ausschließlich Investitionen im Fernmeldebereich finanzieren. Diese vier Gesellschaften konnten 1972 der französischen Post 2,16 Milliarden Franc zur Verfügung stellen.¹

Die amerikanische Post deckt ihren Fremdkapitalbedarf durch die Begebung von Anleihen. Mit der Umwandlung des Post-Office-Department in den US-Postal-Service zum 1. Juli 1971 legte die Regierung die Anleihegrenze für den Postdienst auf 10 Milliarden Dollar fest. Zum gleichen Zeitpunkt stellte die amerikanische Regierung einen Zuschuß von 1,361 Milliarden Dollar zur Verfügung. Finanzmäßig wird dieser Betrag als Kapitaleinlage der amerikanischen Regierung ausgewiesen.²

Die American Telephone and Telegraph Company, die mit deutlichem Abstand größte der mehr als 1.700 privatwirtschaftlich organisierten Telefongesellschaften der Vereinigten Staaten³, verfügte Ende 1970 über ein ihr langfristig zur Verfügung stehendes Fremdkapital von 23,3 Milliarden Dollar, das Zinsaufwendungen in Höhe von 1,4 Milliarden Dollar veranlaßte.⁴

1. Vergleiche Rapport d'activité, Exercice 1972, a.a.O., S. 68.

2. Vergleiche Annual Report of the Postmaster General 1972 - 1973, S. 41.

3. Vergleiche Lanz, K., 'Amerikas Telefonsystem und seine Wandlungen, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 9/1975, S. 52 ff.

4. Vergleiche Annual Statistical Report 1972, S. 7.

Bemerkenswert ist der Unterschied in der Kapitalzusammensetzung der American Telephone and Telegraph im Vergleich zu der der staatlichen Postunternehmen. Bei der privatwirtschaftlich organisierten amerikanischen Telefongesellschaft entfallen 52,6 Prozent des Gesamtkapitals auf Eigenkapital. Die Inhaber von Vorzugs- und Stammaktien erhielten 1972 1,6 Milliarden Dollar an Dividenden.¹ Die Zinsen für das Eigenkapital sind in einem Kapitalkostenvergleich den Fremdkapitalzinsen hinzuzurechnen.²

Zunehmende Bedeutung kommt den Postbankdiensten als Finanzierungsinstrument der Postunternehmen zu. Mit Ausnahme der amerikanischen Post bieten die betrachteten Postunternehmen bankähnliche Dienste an. Durch das engmaschige Filialnetz der Postunternehmen konnte ein großer Kundenkreis für den Postscheck- und Postsparkassendienst gewonnen werden. Die Bedeutung der Postbankdienste für die Geldanlage und den Giroverkehr in einigen Ländern

1. Vergleiche Annual Statistical Report 1972, S. 5.

2. Die Ablieferung der deutschen Post an den Bund als Eigentümer wird als ein steuerungsähnlicher Vorgang aufgefaßt und damit in den Vergleich der steuerlichen Belastungen einbezogen.

zeigt die folgende Übersicht:

Übersicht 33

Von der Bevölkerung nachgefragte Postbankdienste (in Prozent der Bevölkerung)

Land	Postspargbuch	Postscheckkonto
Belgien	47	11
Bundesrepublik Deutschland	26	6
Frankreich	49	15
Großbritannien	43	1
Italien	8	1
Niederlande	42	21

Quellen: Postspargbuch: Radioscopie de l'Europe, in: ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft, Band II, November 1971, S. 3.11/56.

Postscheckkonto: Kettol, E., Der Postscheckdienst der Weltpostvereinsländer im Jahre 1972, in: Archiv für das Post- und Fernmeldewesen 1974, S. 245 ff.

Es ist ersichtlich, daß in Frankreich, den Niederlanden und in Belgien die Verbreitung der Postbankdienste am weitesten fortgeschritten ist. Der Vorsprung der französischen Post gegenüber der Bundespost zeigt sich nicht nur bei dem Vergleich der Anzahl der Postspar- und Postscheckkonten in bezug auf die Bevölkerung, sondern auch in der Gegenüberstellung der Höhe der Guthaben.

übersicht 34

Höhe der Bestände an Postspar- und Postscheckguthaben

Postunternehmung	Bestand an Postsparguthaben in Milliarden	Bestand an Postscheckguthaben in Milliarden
Bundesrepublik Deutschland	13,521 DM	8,340 DM
Frankreich	52,093 FF	57,563 FF
Schweden	9,996 skr	6,263 skr
Schweiz	1,424 sfr	7,358 sfr

quellen: Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1972, S. 127;
Rapport d'activité, Exercice 1972, S. 119;
The Swedish Post Office 1971 - 72, S. 27;
Geschäftsbericht der Schweizerischen Post-, Telephon- und
Telegraphenbetriebe 1972, S. 67.

Erfahrungsgemäß steht den Postunternehmen aus den Sicht- und Spareinlagen, ebenso wie den Banken und Sparkassen, ein durchschnittlicher Guthabenbestand faktisch weitgehend langfristig zur Verfügung. Entsprechend den Regelungen für die Anlegung der Postscheck- und Postsparguthaben müssen die Postscheck- und -sparkassenbestände nach einem bestimmten Aufteilungsverhältnis in liquiden, beschränkt liquiden und in schwerer liquidierbaren Mitteln angelegt werden. Die deutsche Post darf zum Beispiel 45 Prozent des durchschnittlichen Postscheckguthabens und 60 Prozent der Einlagen der Postsparkasse in schwerer liquidierbaren Mitteln anlegen, wozu auch die Ausleihungen an die Bundespost selbst gehören.¹

1. Vergleiche Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1972, S. 118 f.

Am 31. 12. 1972 hatte sich die Bundespost aus dem durchschnittlichen Guthabenbestand des Postscheckdienstes 1,997 Milliarden DM ausgeliehen.¹ Der Einsatz der Postscheckguthaben führt zu keinem finanzwirksamen Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung; die dort ausgewiesenen Zinsaufwendungen beziehen sich auf andere Positionen des Fremdkapitals.

Zu dem gleichen Zeitpunkt betrugen die Ausleihungen der Postsparkasse an die Bundespost 5,12 Milliarden DM.² Die Beträge aus dem Postscheck- und Postspardienst kann die Bundespost zur langfristigen Finanzierung einsetzen. Die gesamte Summe der Verbindlichkeiten aus dem Postscheck- und Postsparkassendienst belief sich am 31. 12. 1972 auf 21,951 Milliarden DM.³

Da die Bestände an Postspar- und Postscheckguthaben der französischen Post um ein Mehrfaches höher als die der Bundespost sind, dürfte der französischen Post ein noch höherer Betrag aus den Postbankdiensten zur Finanzierung betrieblicher Investitionen zur Verfügung stehen.⁴

-
1. Vergleiche Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1972, S. 133.
 2. Vergleiche ebenda, S. 134.
 3. Vergleiche ebenda, S. 127.
 4. Das Aufteilungsverhältnis der Guthabenbestände in liquiden, beschränkt liquiden und in schwerer liquidierbare Mittel ist dem Geschäftsbericht der französischen Post nicht zu entnehmen, ebenso nicht der Betrag, bis zu dem die französische Post Einlagen im eigenen Unternehmen anlegen darf.

In der Schweiz reichte bisher das zinslos zur Verfügung stehende Fremdkapital aus dem Postscheckdienst zur Finanzierung der Investitionsvorhaben aus, so daß die schweizerische Post keine Finanzmittel über den Effektenmarkt nachfragen mußte.¹

d) Unterschiede in der steuerlichen Belastung einzelner Postunternehmen

Die steuerliche Belastung der Postunternehmung steht in enger Verbindung mit der juristischen und finanzwirtschaftlichen Beziehung zu dem staatlichen Träger oder der Gebietskörperschaft, in deren Bereich sie tätig ist. Die Analyse zeigt, daß den Postunternehmen, deren Haushalt in den Gesamtetat des Staates integriert ist, keine oder nur geringe steuerliche Belastungen entstehen.

Soweit steuerliche Belastungen anfallen, sind Unterschiede zunächst in deren Höhe in voneinander abweichenden Bemessungsgrundlagen für eine Besteuerung begründet. Die wichtigsten Steueranlässe nehmen Bezug auf das erzielte Betriebsergebnis oder im Eigentum des Steuerpflichtigen befindliche Vermögensgegenstände, oder sie knüpfen an bestimmte Verkehrsvorgänge an.

1. Vergleiche Geschäftsbericht der Schweizerischen Post-, Telephon- und Telegraphenbetriebe 1972, S. 46.

Ferner beruhen Unterschiede auf der Höhe der Steuersätze für gleiche Steuertatbestände.

Als parafiskalische Maßnahme ist in diesem Zusammenhang auch die Pflicht zur Abführung eines prozentual festgelegten Anteils der Einnahmen in einem Steuerbelastungsvergleich zu berücksichtigen. Für eine Beurteilung der finanziellen Beziehungen zwischen dem staatlichen Träger und der Post sind aber auch Subventionszahlungen für einzelne defizitäre Leistungssparten einzubeziehen.

Die belgische Post ermittelt das Jahresergebnis getrennt für den Post- und den Fernmeldebereich. Ein Gewinn des Postbereichs ist in voller Höhe an den Staat abzuführen, ein Verlust wird von diesem voll übernommen.¹ Dementsprechend gibt es keine Gewinnbesteuerung. Ein eventueller Gewinn des Fernmeldebereichs wird demgegenüber zunächst mit 15 Prozent Gewinnsteuern belastet. Von dem verbleibenden Gewinn erhalten die Unternehmensführung und die Belegschaft eine Gewinnbeteiligung (Participation dans les bénéfices) in Höhe von fünf Prozent.² Der dann verbleibende Betrag steht grundsätzlich zur Rücklagenbildung zur Verfügung. Die Rücklagendotierung darf jedoch höchstens 15 Prozent der Bruttoeinnahmen betragen, ein darüber gehender Betrag ist an die Staatskasse abzuführen.³ Hinzu kommen einige

1. Vergleiche Structures Financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 42.

2. Vergleiche ebenda, S. 127 f.

3. Vergleiche ebenda.

Verkehrssteuern, deren absolute Belastungen als relativ gering bezeichnet werden.¹ Für defizitäre Geschäftsbereiche, beispielsweise den Postzeitungsdienst, erhält die belgische Post keine staatlichen Subventionen.

Eventuelle Gewinne der Deutschen Bundespost unterliegen nicht der Körperschaftsteuer.² Jedoch ist die deutsche Post verpflichtet, gemäß Paragraph 21 des Postverwaltungsgesetzes 6 2/3 Prozent der Betriebseinnahmen an die Staatskasse abzuführen. Dieser Betrag ist unabhängig von dem bilanziellen Ergebnis, so daß er auch bei Ausweis eines Verlustes fällig ist; die sachliche Begründung der Abgabe und ihr Charakter sind umstritten. Seit 1965 hat der Bund Teile des abgelieferten Betrages zur Stärkung des Eigenkapitals der Bundespost überlassen. Gegenwärtig - Stand Geschäftsbericht 1974 - ist der nicht beanspruchte Betrag gleich demjenigen Teil der Ablieferung gemäß Paragraph 21 Postverwaltungsgesetz, der über eine siebenprozentige Verzinsung des Eigenkapitals nach dem Stande zum Ende des Vorjahres hinausgeht. Die folgende Übersicht zeigt das Verhältnis der Ablieferungen zu den rückerstatteten Beträgen von 1965 bis 1974.

1. Vergleiche Structures Financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 124.

2. Vergleiche Paragraph 4 Absatz 1 Nr. 1 Körperschaftsteuergesetz.

Übersicht 35

Gegenüberstellung der Abgaben und Erstattungen von 1965 bis 1974

Jahr	Ablieferungen (in Millionen)	Erstattungen (in Millionen)	Überschuß der Ablieferungen über die Erstattungen (in Millionen)
1965	590,4	325,4	265,0
1966	667,9	402,9	265,0
1967	716,9	477,4	239,5
1968	775,4	555,2	220,2
1969	853,2	551,8	301,4
1970	938,4	568,9	369,5
1971	1.055,7	776,1	279,6
1972	1.261,2	831,1	430,1
1973	1.450,1	988,1	462,0
1974	1.621,6	1.132,4	489,2
	9.920,3	4.929,9	4.990,4

Quelle: Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1974, S. 117.

Die Grundstücke und Gebäude der Bundespost sind weitgehend von der Grundsteuer befreit; lediglich die für Wohnzwecke benutzten Gebäude unterliegen der Grundsteuer.¹ Die Umsätze der Bundespost sind nicht umsatzsteuerpflichtig. Dies gilt auch für die Überlassung von Fernsprechnebenstellen. Infolge der Umsatzsteuerbefreiung ist allerdings auch ein Vorsteuerabzug nicht möglich. Für den Fuhrpark mußte die deutsche Post bis 1974 Kraftfahrzeugsteuer entrichten.

1. Vergleiche Grundsteuergesetz Paragraph 3 Absatz 1 Ziffer 1. Auch v. d. Heyden, G., Die Interessen der Deutschen Bundespost bei der Steuerreform, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 3/1974, S. 73 ff.

Ab 1975 sind nur noch die im Paketbeförderungsdienst eingesetzten Kraftfahrzeuge steuerpflichtig.¹ Subventionen für die Aufrechterhaltung defizitärer Dienstleistungsgebiete werden an die Bundespost nicht gezahlt. Für einen Teil der von der deutschen Post aufgenommenen Schulden hat der Bund den Zins- und Tilgungsdienst übernommen. Ende 1972 bestanden aus diesen Zusagen Forderungen gegen den Bund in Höhe von 2,7 Milliarden DM.²

Aus einem Gewinn der Bundespost ist zur Deckung von Fehlbeträgen eine Rücklage von 100 Millionen DM zu bilden; der verbleibende Gewinn ist zur Verminderung des Kreditbedarfs oder zur Schuldentilgung zu verwenden.³ Eine Verlustübernahme durch den Staat erfolgt nicht.

In Dänemark ist der Haushalt der Post Bestandteil des Staatsetats.⁴ Eine Steuerpflicht für mögliche Gewinne besteht nicht. Der Überschuß der Einnahmen über die Ausgaben ist jedoch an die Staatskasse abzuliefern, die auch für ein eventuelles Defizit aufkommt. Die dänische Post unterliegt keinen kommunalen Steuern. In den Postbereichen, in denen Wettbewerb herrscht, wurde zum 3. Juli 1967 die Umsatzsteuerpflicht eingeführt.⁵

-
1. Vergleiche v. d. Heyden, G., Die Interessen der Deutschen Bundespost bei der Steuerreform, a.a.O., S. 76 f.
 2. Vergleiche Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1972, S. 126.
 3. Vergleiche Paragraph 20 Postverwaltungsgesetz.
 4. Vergleiche Structures financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 49.
 5. Vergleiche ebenda, S. 129 f.

Auch in Frankreich ist das Budget der Post in den Staatshaushalt eingebettet.¹ Eventuelle Gewinne werden an die Staatskasse abgeführt, die auch einen Verlust übernimmt.² Die Umsätze der Post sind von der Mehrwertsteuer befreit. Dementsprechend ist die auf den Sach- und Materialbeschaffungen liegende Vorsteuer nicht abzugsfähig.³ Der in der Gewinn- und Verlustrechnung 1972 ausgewiesene Steuerbetrag von 300 Millionen Franc setzt sich aus der Kraftfahrzeugsteuer und der Grundsteuer für den Immobilienbesitz zusammen.⁴

Die britische Post unterliegt der allgemeinen Besteuerung von Unternehmen. Mögliche Gewinne unterliegen der 40prozentigen Körperschaftsteuer (corporation tax).⁵ Eine weitere Ablieferung an die Staatskasse erfolgt nicht, die allerdings auch nicht für einen Verlust der Post aufkommt.⁶ An die Kommunen zahlt die britische Post Grundsteuern für Grundstücke und Gebäude. Für die Beschäftigten im Bereich der Postsparkasse und des Postscheckverkehrs ist eine Lohnsummensteuer (Selective Employment Tax) zu zahlen. Hierfür mußte die britische Post im Geschäftsjahr 1971/1972 193.000 Pfund aufbringen.⁷

1. Vergleiche Structures financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 53.

2. Vergleiche ebenda, S. 54.

3. Vergleiche ebenda, S. 131 f.

4. Vergleiche Rapport d'activité, Exercice 1972, a.a.O., S. 110.

5. Vergleiche Post Office Report and Accounts 1971 - 72, S. 65.

6. Vergleiche Structures Financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 155.

7. Vergleiche Post Office Report and Accounts 1971 - 72, S. 65.

Der Haushalt der italienischen Post ist ein Anhang zum allgemeinen Staatshaushalt.¹ Eventuelle Gewinne sind an die Staatskasse abzuführen, die auch einen Verlust der Post übernimmt.² Dementsprechend erfolgt keine Besteuerung möglicher Gewinne.

Abgesehen von einigen Sachsteuern mit geringer finanzieller Bedeutung entstehen der niederländischen Post keine Steuerbelastungen. Die Verwaltung ist verpflichtet, 3 1/2 Prozent der jährlichen Einnahmen an die Staatskasse zu überweisen.³ Der zu überweisende Betrag ist auch bei einem Defizit zu leisten. Ein nach Abzug der 3 1/2 Prozent verbleibender Überschuß wird in verschiedene Rücklagen eingestellt. Verluste sind durch Auflösung von Rücklagen auszugleichen. Sind die Reserven erschöpft, so übernimmt der Staat den Verlust. Für das beträchtliche Defizit des Postzeitungsverkehrs erhält die niederländische Post keine staatlichen Subventionszahlungen.⁴

Bis einschließlich 1967 führte die norwegische Post bilanzielle Überschüsse an die Staatskasse ab. Mit Beginn des Geschäftsjahres 1968 ist lediglich ein jährlicher Betrag in Höhe von 1 Million norwegischen Kronen an die Staatskasse zu überweisen, der verbleibende Gewinnanteil

1. Vergleiche Structures Financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 63.

2. Vergleiche ebenda, S. 143.

3. Vergleiche ebenda, S. 152.

4. Vergleiche ebenda.

wird den Rücklagen zugeführt.¹ Die jährliche Zahlung an die Staatskasse ist auch bei einer nicht ausreichenden Gewinnhöhe oder bei einem Verlustausweis zu leisten, sofern der Betrag aus den Rücklagen gedeckt werden kann.² Die postalischen Gebäude und Grundstücke unterliegen der Grundsteuer, für den Fuhrpark sind Kraftfahrzeugsteuern zu zahlen. Für defizitäre Leistungsbereiche stellt der norwegische Staat keine Subventionen zur Verfügung.

Die schwedische Post ist verpflichtet, die erzielten Überschüsse in voller Höhe an die Staatskasse zu überweisen.³ Allerdings wird auch ein möglicher Verlust von der Staatskasse übernommen.⁴ Die kommunalen Steuersätze für Gebäude sind unterschiedlich; sie betragen mindestens zwei Prozent des Grundbuchwertes.⁵ Die Grundsteuer entfällt, wenn die Gebäude ausschließlich für Verwaltungstätigkeiten benutzt werden. Für die eingesetzten Kraftfahrzeuge ist Kraftfahrzeugsteuer zu entrichten. Für den defizitären Postzeitungsverkehr gewährt der schwedische Staat keine Subventionszahlungen. Lediglich für den verlustreichen Postreisedienst in den nördlichen, dünnbesiedelten Teilen Schwedens erhält die schwedische Post einige staatliche Zuschüsse, die jedoch das Defizit dieses Leistungsbereichs nicht decken.⁶

-
1. Vergleiche Structures financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 150.
 2. Vergleiche ebenda.
 3. Vergleiche The Swedish Post Office 1971 - 72, S. 31.
 4. Vergleiche Structures Financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 159.
 5. Vergleiche Enquete No 2 Sur les Structures Financières, Budgétaires et Comptables 2e Fascicule, Annexe 4.
 6. Vergleiche Structures Financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 158.

Auch die schweizerische Post ist in den Staatshaushalt integriert.¹ Ein eventueller Gewinn ist an die Staatskasse zu überweisen, die auch für einen Verlust aufkommt. Der Staat gewährt keine Subventionen für defizitäre Dienstbereiche.²

Die amerikanische Post unterliegt keiner Besteuerung. Ebenso sind keine Abgaben von den Einnahmen zu leisten. Für politisch gewünschte Preisnachlässe beziehungsweise kostenlose Beförderung von Sendungen gewährt der amerikanische Staat Subventionen (revenue forgone): Für den Postzeitungsdienst, die Beförderung von Briefen und Drucksachen von gemeinnützigen Unternehmen, Büchersendungen und Blindensendungen bestehen reduzierte Preise, oder die Beförderung ist kostenlos. Die amerikanische Regierung gleicht die Differenz zwischen dem üblichen Beförderungspreis und dem reduzierten Beförderungspreis in voller Höhe aus. Sie stellte 1972 hierfür einen Betrag von 457,5 Millionen Dollar zur Verfügung. Diese Subventionszahlung erreicht 5,4 Prozent der gesamten Jahreseinnahmen des US-Postal-Service.³ Außerdem wurde im Zuge der Reorganisation von 1971 dem US-Postal-Service für die Jahre 1972 bis 1979 ein Betrag

1. Vergleiche Structures Financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 81.

2. Vergleiche ebenda, S. 162.

3. Vergleiche Annual Report of the Postmaster General 1972 - 1973, S. 54.

in Höhe von zehn Prozent der jährlichen Summe, die dem früheren Postministerium bewilligt wurde, von der amerikanischen Regierung zur Verfügung gestellt. Von 1980 bis 1984 verringert sich diese Subvention um jährlich ein Prozent auf fünf Prozent.¹

Die amerikanische Telefongesellschaft American Telephone and Telegraph Company ist als Aktiengesellschaft in vollem Umfang steuerpflichtig. Für 1972 erfolgte eine Körperschaftsteuerzahlung (Federal Income Tax) an den amerikanischen Staat in Höhe von 1,67 Milliarden Dollar. Zur Zahlung der Mehrwertsteuer sowie für bundesstaatlich verschiedene Vermögensteuer- und Grundsteuerzahlungen entstanden weitere Steueraufwendungen in Höhe von 2,14 Milliarden Dollar.²

Es zeigt sich, daß der Haushalt der meisten Postunternehmen in den allgemeinen Staatshaushalt integriert ist oder daß einem Ergebnis-Abführungsvertrag ähnliche Regelungen mit der staatlichen Gebietskörperschaft vereinbart wurden. Für eine Gewinnbesteuerung ist dementsprechend zwangsläufig kein Platz.

Die britische Post ist die einzige der betrachteten staatlichen Postunternehmen, die in vollem Umfang gewinnsteuerpflichtig ist.

-
1. Vergleiche Annual Report of the Postmaster General 1972 - 1973, S. 40.
 2. Vergleiche American Telephone and Telegraph Company, Annual Statistical Report for 1972, S. 2.

Die norwegische Post ist verpflichtet, jährlich einen fest vereinbarten Betrag in Höhe von einer Million norwegischen Kronen an die Staatskasse zu überweisen. Bei einer nicht ausreichenden Gewinnhöhe oder bei einem Verlustausweis verzichtet der Staat auf die Ablieferung, sofern der Betrag auch nicht aus den Rücklagen gedeckt werden kann.

Die Verpflichtung, einen bestimmten Anteil der jährlichen Einnahmen ohne Berücksichtigung des bilanziellen Ergebnisses und der Existenz von Rücklagen an die Staatskasse abzuführen, haben von den untersuchten Postunternehmen nur die der Niederlande und der Bundesrepublik Deutschland. Diese Situation ist ungleich ungünstiger als eine Besteuerung des Gewinns. So führte die Bundespost 1971 aufgrund ihrer Einnahmen mehr als eine Milliarde DM an die Staatskasse ab.¹ Eine vergleichbare Gewinnsteuerbelastung wäre bei dem in der Bundesrepublik üblichen Gewinnsteuertarif erst bei einem steuerpflichtigen Bilanzgewinn von über zwei Milliarden DM fällig gewesen. Tatsächlich hatte die Bundespost 1971 jedoch einen Bilanzverlust von annähernd 1,5 Milliarden DM ausgewiesen. Hinzu kommt, daß die Ablieferung im folgenden Jahr im Gegensatz zu einer Gewinnbesteuerung einen even-

1. Im gleichen Jahr überließ der Bund zur Stärkung des Eigenkapitals 276 Millionen DM der Bundespost. 1972 war das Verhältnis günstiger: Es wurden 1,26 Milliarden DM bei 0,83 Milliarden DM Einlagen abgeliefert. 1975 hat der Bund erstmals die gesamte Ablieferung der Bundespost zur Erhöhung des Eigenkapitals der Post eingelegt.

tuellen Verlustvortrag nicht berücksichtigt.

Auch im Vergleich zu den Niederlanden ist die deutsche Post mit Abgaben an den Staat stärker belastet. Während dort der Abgabesatz $3 \frac{1}{2}$ Prozent beträgt, erreicht er in der Bundesrepublik mit $6 \frac{2}{3}$ Prozent nahezu die zweifache Höhe.

Keine der betrachteten europäischen Postunternehmen erhält Subventionen für den überall defizitären Postzeitungsdienst. Demgegenüber erhält der amerikanische Postal Service, der keiner Besteuerung oder finanziellen Abgabepflichten unterliegt, Subventionen für alle Briefsendungen, die zu einem reduzierten Preis oder kostenlos befördert werden. Die Höhe der Subventionen umfaßt die gesamte Differenz zum üblichen Beförderungspreis.

e) Topographische und infrastrukturelle Besonderheiten als Kostenverursachungsgrößen

Die topographische Struktur eines Landes beeinflusst besonders die leitungsabhängigen postalischen Produkte. Eine schwierige bauliche Zugänglichkeit zu den Nachfragern führt zu erhöhten Installationsaufwendungen. Dies trifft vor allem für die fernmeldetechnische Versorgung in der Schweiz und Österreich zu. Ungünstig ist auch die Situation der Flächenstaaten Frankreich und Nordamerika im Vergleich zu

den dicht besiedelten Ländern Belgien, Niederlande und Japan. Die großen Flächen dieser Länder erfordern ein weitläufiges Leitungsnetz mit einer vergleichsweise geringen Anzahl Anschlüsse je Leitungskilometer. Zur Verbindung der Ballungsgebiete sind weite, dünn besiedelte Landflächen zu überbrücken, aus denen selbst nur eine geringe Anzahl Nachfrager für Fernsprechleitungen zu gewinnen ist.

Topographische Besonderheiten können unterschiedliche technische Auflagen für die Verlegung von Leitungswegen erforderlich machen. So ist es möglich, daß Leitungen aufgrund von baugesetzlichen Anforderungen in unterschiedlicher Tiefe verlegt werden müssen. Ebenso können Vorschriften zur besseren Isolierung und Sicherheit von Leitungen Anlaß sein, hochwertigere und teurere Materialien einkaufen zu müssen.

Neben den topographischen Besonderheiten übt der Stand der Infrastruktur einen Einfluß auf die Kostenhöhe für postalische Leistungen aus. Eine Region mit einem wirtschaftlich und organisatorisch hochentwickelten Unterbau bietet ein feinmaschiges Verkehrsnetz, das der Post eine direkte und kostengünstige Kundenbeziehung auf Schiene und Straße ermöglicht. Ein weitgehend urbanisiertes und erschlossenes Land verfügt zudem über ein Netz unterirdischer Versorgungskanäle. Durch eine stärkere Belegung der vorhandenen Leitungskapazitäten kann die Bedienung neuer Fernsprechabonnenten kurzfristig und zu vergleichsweise geringen Kosten erfolgen.

2. Vergleich der Methoden der Kostenermittlung in den betrachteten Postunternehmen

Neben den Kostenverursachungsfaktoren beeinflussen die Abgrenzung und die Aufteilung der Kostenarten auf die Kostenträger die Höhe der von den Postunternehmen ausgewiesenen Produktkosten. Auch wenn die Anzahl und das Ausmaß der Kostenverursachungsfaktoren bei den untersuchten Postunternehmen gleich wären, sind daher Unterschiede in den ermittelten Stückkosten möglich. Abweichungen in den Bewertungsgrundsätzen können hinzukommen.¹

Allerdings gelten die hinsichtlich der Kostenverrechnung erhobenen Bedenken nur für bestimmte Kostenrechnungssysteme, nämlich die Kostenträger-Vollkostenrechnungen. In der Kostenartenrechnung werden die für die Herstellung der betrieblichen Güter entstandenen Kosten nach der Art der eingesetzten Produktionsfaktoren erfaßt. Die Verteilung der Kosten auf die Leistungen sollte nach dem "Prinzip der Finalität" erfolgen.² Nach diesem Prinzip sind die Kosten anschließend demjenigen Zweck zuzurechnen, der den Werteverzehr veranlaßt hat. Die Werte der eingesetzten Mittel, die durch einen einzigen Zweck veranlaßt wurden, werden als Einzelkosten bezeichnet.

-
1. Vergleiche Schulz, C.-E., Zwischenbetriebliche Kostenvergleiche auf der Grundlage der Standardkosten, in: Probleme des Rechnungswesens in internationaler Betrachtung, Düsseldorf 1957, S. 159 ff.
 2. Vergleiche Diederich, H., Allgemeine Betriebswirtschaftslehre II, 3. Auflage, Stuttgart/Düsseldorf 1974, S. 245.

Demgegenüber sind Gemeinkosten gemeinsam veranlaßt und daher den einzelnen beteiligten Zwecken nicht zurechenbare Kosten.

Vollkostenrechnungen setzen sich jedoch darüber hinweg. Dort werden die Gemeinkosten mittels Schlüsseln auf die Kostenträger verteilt. Es werden solche Aufteilungsschlüssel gesucht, in denen die vermutete Relation der Kostenbeteiligung zum Ausdruck kommt.

Die Produktionsbedingungen für postalische Leistungen erfordern zum großen Teil eine gemeinsame Herstellung der absatzfähigen Leistungen. Diese Verbundproduktion bedeutet, daß die Mehrzahl der eingesetzten Produktionsfaktoren mehreren Zwecken zugute kommt und der Verzehr somit streng genommen dem einzelnen Kostenträger nicht zugerechnet werden kann.

Da die Postunternehmen aber aus den verschiedensten Gründen Kostenträgerkosten und Dienstzweigergebnisrechnungen vorlegen wollen, entscheiden sie sich größtenteils für Vollkostenrechnungen. Auch die von der Deutschen Bundespost benutzte Kostenrechnung ist eine Vollkostenrechnung.¹ Die Kostenrechnung der Bundespost unterscheidet nicht nach Einzel- und Gemeinkosten, sie kennt nur den Begriff

1. Vergleiche ohne Verfasser, Die Leistungs- und Kostenrechnung der Deutschen Bundespost als Vollkostenrechnung oder Teilkostenrechnung, Sonderdruck aus dem Archiv für das Post- und Fernmeldewesen, 24. Jahrgang, Nr. 5, 7/1972, S. 381 ff.

der aufzuteilenden Kosten.¹ Die aufzuteilenden Kosten können wegen der hohen Verbundproduktion nur in wenigen Fällen dem Kostenträger direkt zugerechnet werden, so daß der weitaus größte Teil der Kosten zunächst auf Kostenstellen zusammengefaßt und sodann mit Hilfe von Gemeinkostenschlüsseln den Kostenträgern zugerechnet werden muß.² Die Gemeinkostenschlüssel werden nach Strukturuntersuchungen des Zeit- und Mengengerüsts des Produktionsfaktorverbrauchs aufgestellt. Die Kosten- und Leistungsrechnung berücksichtigt neun Dienstzweige, die teilweise wiederum in Teildienstzweige untergliedert sind.

Für den umfangreichen innerbetrieblichen Leistungsaustausch werden kalkulatorische Leistungen und Kosten verrechnet. Die leistungsempfangende Kostenstelle erhält eine Lastschrift, die abgebende eine Gutschrift. Die innerbetriebliche Leistungsverrechnung erfolgt bei der deutschen Post in Höhe der Vollkosten, höchstens aber mit dem Marktpreis.³

Bei den Kosten werden auch solche angesetzt, denen kein Aufwand oder ein anders bewerteter Aufwand gegenübersteht. Die kalkulatorischen Zinsen ermittelt die Bundespost ausgehend von dem betriebsnotwendigen Kapital. Dieses entspricht der Summe des Anlage- und Umlaufvermögens, unab-

1. Vergleiche ohne Verfasser, Die Leistungs- und Kostenrechnung der Deutschen Bundespost als Vollkostenrechnung oder Teilkostenrechnung, a.a.O., S. 417.

2. Vergleiche ebenda, S. 420.

3. Vergleiche ebenda, S. 389.

hängig davon, ob es mit Fremd- oder Eigenkapital finanziert wurde, abzüglich des Wertes der Vorauszahlungen auf Aktivposten. Der kalkulatorische Zinssatz orientiert sich an dem effektiv zu zahlenden Zinssatz für Fremdkapital.¹

Die Höhe der verrechneten kalkulatorischen Zinsen auf das betriebsnotwendige Kapital betrug 1970 1,8 Milliarden DM, bei einem effektiven Aufwand für das Fremdkapital von 858 Millionen DM.² Im Unterschied zu vielen privatwirtschaftlichen Unternehmen unterscheidet die Bundespost nicht zwischen bilanziellen und kalkulatorischen Abschreibungen.³

Auch die belgische Post ermittelt die Ergebnisse der einzelnen Dienstzweige auf der Basis der Vollkosten. Die Zurechnung der Gemeinkosten erfolgt mit Hilfe von Gemeinkostenschlüsseln.⁴ Kalkulatorische Kosten (dépenses fictives) für Erneuerungen, Garantien und Verluste bei Materialbeständen werden berechnet, wenn die Beträge der Kostenrechnung über den ihnen entsprechenden Periodenaufwendungen der Finanzbuchhaltung liegen.⁵ Die Selbstkosten werden in Form einer Istkostenrechnung ermittelt. Die Kosten für die einzelnen postalischen Produktgruppen werden jedoch nicht veröf-

1. Vergleiche ohne Verfasser, Die Leistungs- und Kostenrechnung der Deutschen Bundespost als Vollkostenrechnung oder Teilkostenrechnung, a.a.O., S. 421.

2. Vergleiche ebenda, Abbildung 24.

3. Vergleiche ebenda, S. 423.

4. Vergleiche Structures Financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 235 f.

5. Vergleiche hierzu auch Hax, K., Vergleich der Betriebsaufwendungen, in: Probleme des Rechnungswesens in internationaler Betrachtung, a.a.O., S. 195 ff.

fentlicht.¹

Die dänische Post führt keine regelmäßigen Kostenberechnungen durch. Von Zeit zu Zeit finden lediglich in einigen Postfilialen Rentabilitätsuntersuchungen statt.²

Die französische Post unterscheidet im Bereich der Postdienste die Kosten in fixe und variable Bestandteile.³

Die Kosten werden sowohl im Rahmen einer Istkostenrechnung als auch innerhalb einer Plankostenrechnung ermittelt, so daß eine Kontrolle der Kosten möglich ist. Die Kostenrechnung wird nicht veröffentlicht, lediglich der Grad der Kostendeckung der einzelnen Produktgruppen wird bekanntgegeben.⁴ Der im Geschäftsbericht veröffentlichte Anteil der Kostendeckung der einzelnen Dienstzweige geht jedoch wieder auf eine Vollkostenrechnung zurück.

Die britische Post ermittelt die Kosten auf der Basis der Vollkosten. Die nicht direkt zurechenbaren Kostenbestandteile werden durch einen Verteilungsschlüssel den Kostenträgern zugerechnet. Zur Kontrolle werden den realisierten Kostenwerten geplante Kosten gegenübergestellt.⁵

1. Vergleiche Structures Financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 237.

2. Vergleiche ebenda, S. 241.

3. Vergleiche ebenda, S. 243.

4. Vergleiche ebenda, S. 244.

5. Vergleiche ebenda, S. 257.

Im Bereich der italienischen Post gibt es keine Kostenrechnung. Die Daten der Finanzrechnung werden auf die einzelnen Produktbereiche aufgeschlüsselt. Die Ergebnisse der Kostenrechnungen für die einzelnen Produktgruppen sind der Öffentlichkeit nicht zugänglich.¹

Die niederländische Post unterscheidet die Kosten in variable und fixe Bestandteile. Die Kostenberechnungen werden für die Preisverhandlungen mit den Großabnehmern postalischer Leistungen benötigt. Die Kosten für die Produktgruppen und für die einzelnen Produkte werden nicht veröffentlicht.²

Die norwegische Post führt keine regelmäßigen Kostenberechnungen durch. Im Zeitraum von 1964 bis 1966 wurden lediglich für einzelne Dienstbereiche Kostenanalysen erstellt.³

Die Kostenrechnung der schwedischen Post unterscheidet Einzel- und Gemeinkosten. Zur Kontrolle der Istkosten werden die Kosten für die laufende Periode geplant und den Istgrößen gegenübergestellt. Bei der Kostenermittlung werden auch kalkulatorische Kosten angesetzt. Die Ergebnisse der Kostenrechnung werden nicht veröffentlicht.⁴

1. Vergleiche Structures Financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 249.

2. Vergleiche ebenda, S. 255.

3. Vergleiche ebenda, S. 253.

4. Vergleiche ebenda, S. 259 f.

Die schweizerische Post ermittelt die Kosten für die postalischen Produkte auf der Basis der Vollkosten. Auch kalkulatorische Kosten werden auf die Kostenträger verrechnet. Eine Kostenplanung erfolgt nicht. Die Veröffentlichung von Ergebnissen der Kostenrechnung beschränkt sich auf den Anteil der Kostendeckung einzelner Produktgruppen.¹

Es ist ersichtlich, daß moderne Kostenrechnungsmethoden nur vereinzelt und noch in der Experimentierphase eingesetzt werden. Für die Vollkostenrechnung ist die Aufteilung der Gemeinkosten wesentlich. Da aufgrund der Struktur der Produktionsprozesse in Postunternehmen der weitest- aus größte Anteil der entstehenden Kosten auf Gemeinkosten entfällt, errechnen sich bereits selbst bei völlig gleichen Gegebenheiten bei geringen Abweichungen der Aufteilungsschlüssel unterschiedliche Selbstkosten für einzelne Produkte und Dienstzweige. Werden für zwei Postunternehmen gleich hohe Gesamtkostensummen unterstellt, weichen aber die Aufteilungsschlüssel für die Gemeinkosten voneinander ab, so erscheinen die Herstellungskosten einzelner Produkte in der einen Postunternehmung günstiger, diejenigen anderer ungünstiger, wenngleich bei einer veranlassungsgerechten Kostenverrechnung der Einzelkosten sich ein umgekehrtes Bild ergeben kann. Da es keine logisch zwingen-

1. Vergleiche Structures Financières, Budgétaires et Comptables, a.a.O., S. 261 f.

den Grundsätze für das Bilden von Gemeinkostenschlüsseln gibt und auch aus der Natur der Sache heraus nicht geben kann, sind solche Gegebenheiten nicht zu vermeiden. Damit sind Vergleiche von Kostenträger- oder auch Dienstzweig-vollkosten weitgehend ohne Aussagekraft.

Die geschilderte rechentechnisch bedingte Störung des Kostenträgervergleichs als Folge des Einsatzes der Vollkostenrechnung wird verstärkt durch unterschiedliche Wertansätze für die innerbetriebliche Leistungsverrechnung. Der Leistungsaustausch zwischen den einzelnen Kostenstellen wird beispielsweise von der deutschen Post mit den Vollkosten oder mit dem Marktpreis bewertet. Die britische Post berechnet für den innerbetrieblichen Leistungsaustausch für Leistungen, die auch an Dritte abgesetzt werden könnten, die Marktpreise, ansonsten werden die Vollkosten zuzüglich einer Gewinnspanne von zwei Prozent angesetzt.¹ Ebenso denkbar ist ein Ansatz lediglich der direkt zurechenbaren Kosten, insbesondere, wenn keine Kapazitätsengpässe bestehen. Aufgrund des vergleichsweise hohen Leistungstransfers zwischen den einzelnen Kostenstellen in Postunternehmen führen unterschiedliche Grundsätze für die Ermittlung von Verrechnungspreisen zu einer erheblichen Beeinflussung der Höhe der ausgewiesenen Produktkosten.

Unterschiede bestehen, wie sich aus der Übersicht ergibt, auch in der Berücksichtigung kalkulatorischer Kosten.

1. Vergleiche Post Office Report and Accounts 1971 - 72, S. 64.

Die dänische, italienische und die norwegische Post verzichten auf den Ansatz dieser Kosten. Die Deutsche Bundespost dagegen verrechnet Zinskosten in der zweifachen Höhe der ausgabewirksamen Zinsbelastung. Kalkulatorische Kosten sind ebenso Bestandteil der Kostenrechnung der belgischen, schweizerischen und der schwedischen Post. In den Vereinigten Staaten wird üblicherweise auf die Verrechnung von kalkulatorischen Kosten (imputed cost) verzichtet.¹

Auch die Abschreibungsgrundsätze für die Vermögensgegenstände sind in den betrachteten Ländern nicht einheitlich. Die Unterschiede beziehen sich einerseits auf die herangezogenen Abschreibungsverfahren. Anstelle der meist linearen oder degressiv fallenden Abschreibung in der Finanzbuchführung kann für die Kostenrechnung eine gebrochene Abschreibung eingesetzt werden, die sowohl den Zeitverschleiß als auch den Gebrauchsverschleiß erfaßt. Andererseits bestehen die Unterschiede in der Festlegung der Fristen, in denen beispielsweise Gebäude abzuschreiben sind.

Letztlich sind auch schon die Vorgehensweisen in den Finanzbuchhaltungen, auf denen die Kostenrechnungen aufbauen, nicht gleich. So schreibt die britische Post die Anlagegüter nach der linearen Abschreibungsmethode vom Anschaffungswert ab. Zum Ausgleich der steigenden Wie-

1. Vergleiche Weber, K., Vereinigte Staaten von Amerika, Besonderheiten der Kostenrechnung, in: Handwörterbuch des Rechnungswesens, herausgegeben von Kosiol, E., Stuttgart 1970, Spalte 1768.

derbeschaffungskosten berechnet die britische Post jedoch gleichzeitig Sonderabschreibungen (supplementary depreciation), wobei sich die Höhe der Sonderabschreibungen an der Preisentwicklung orientiert.¹

Die Schwierigkeiten eines Kostenträgervergleichs sind in erster Linie jedoch auf den Einsatz der Vollkostenrechnung zurückzuführen. Die in dieser Rechnung erforderliche Aufschlüsselung der Gemeinkosten auf die Kostenträger, "die infolge des Fehlens eindeutiger kausaler und finaler Beziehungen notwendigerweise subjektiv sein muß"², macht in Anbetracht des hohen Anteils der Gemeinkosten an den Gesamtkosten einen zwischenbetrieblichen Kostenträgervergleich für postalische Leistungen nahezu unmöglich. Häufig wird zugunsten der Vollkostenrechnungen argumentiert, eine Preiskalkulation auf der Basis der Vollkosten sei notwendig, um langfristig die Deckung der vollen Kosten zu erreichen. Demnach müßte in Zeiten der nachfragebedingten Vollbeschäftigung als Folge der Fixkostendegression der so kalkulierte Angebotspreis sinken, während bei Nichtauslastung der Kapazitäten der Angebotspreis steigen müßte.³ Auch die

1. Vergleiche Post Office Report and Accounts 1971 - 72, S. 65.

2. Riebel, P., Die Preiskalkulation auf Grundlage von "Selbstkosten" oder von relativen Einzelkosten und Deckungsbeiträgen, in: Einzelkosten- und Deckungsbeitragsrechnung, Opladen 1972, S. 221.

3. Vergleiche ebenda, S. 198.

Begründung, bei einer monopolähnlichen Stellung sei die Vollkostenrechnung infolge des fehlenden Marktpreises als Grundlage der Preisbildung unverzichtbar,¹ ist einzuschränken. Gerade am Beispiel der Entwicklung des Verkehrsvolumens des Fernsprechbereichs zeigt sich deutlich der Einfluß des Preises auf die Absatzmenge und damit auf die durchschnittlichen Vollkosten. Dies hängt damit zusammen, daß auch ein Anbieter in monopolähnlicher Situation in Konkurrenz mit Substitutionsgütern steht oder "im Rahmen der 'totalen Konkurrenz' um das Ausgabenbudget des Abnehmers"² konkurriert.

Die nur zögernden Versuche der Postunternehmen, die traditionelle Vollkostenrechnung durch eine der Teilkostenrechnungen zu ersetzen, die für die betriebliche Steuerung der Programm- und Absatzpolitik bedeutend aufschlußreichere Erkenntnisse liefern, ist zum Teil durch das Verfahren der Preisbildung für postalische Leistungen zu erklären. In den betrachteten Postunternehmen werden Preisänderungen durch staatliche Stellen festgelegt oder sind zumindest durch staatsnahe Organe genehmigungspflichtig. Für die Unternehmensführung ist die

-
1. Vergleiche Dorn, G., Aussagemöglichkeiten moderner Kostenrechnungsverfahren, in: Organisation und Rechnungswesen (Festschrift für Erich Kosiol), S. 466.
 2. Riebel, P., Die Preiskalkulation auf Grundlage von "Selbstkosten" oder von relativen Einzelkosten und Deckungsbeiträgen, a.a.O., S. 192.

Notwendigkeit einer Preiserhöhung für einzelne Produkte nachhaltiger zu vertreten, wenn die Kosten auf der Basis der Vollkosten ermittelt werden. Auch bei den Bezugsgruppen der Postunternehmen ist eine Anerkennung der Notwendigkeit höherer Preise bei Vorlage von Selbstkosten leichter zu erreichen.

IV. Die Wettbewerbsverhältnisse für postalische Leistungen in den betrachteten Ländern

Die bisherigen Ausführungen haben gezeigt, daß internationale Preisunterschiede von Postleistungen durch Abweichungen im Qualitätsniveau und durch unterschiedliche Produktionskosten veranlaßt werden. Ein möglicher weiterer Grund kann darin bestehen, daß sich die Wettbewerbsverhältnisse für postalische Leistungen in den betrachteten Ländern unterscheiden. Es ist zu untersuchen, inwieweit Anhaltspunkte dafür bestehen, daß ein niedrigerer Preis für eine bestimmte Postleistung im Vergleichsland auf einen intensiveren Wettbewerb als im Referenzland zurückzuführen ist.

1. Strukturierung der Angebotsseite für postalische Leistungen

a) Postalische Alleinbetriebsbereiche

aa) Alleinbetriebsrechte der Deutschen Bundespost

Die Frage, ob die Bundespost ein monopolistischer Anbieter von postalischen Leistungen ist, wurde aus den Reihen der Bundespost lange Zeit für das gesamte Leistungsprogramm verneint.¹ Die Argumentation stützte sich auf eine Interpretation des Monopolbegriffs, der

1. Vergleiche zum Beispiel Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Jahrgang 1965, Nr. 35, S. 274.

eine mißbräuchliche Verhaltensweise aufgrund einer monopolistischen Marktsituation zum Inhalt hatte. Ein staatlich garantierter konkurrenzfreier Aktionsraum für ein im öffentlichen Eigentum stehendes Unternehmen wurde nur unter dem Zweck der staatlichen Einnahmenerzielung gesehen und in einem Atemzug mit staatlichen Finanzmonopolen genannt.¹ Anstelle von Monopolen wurde im Zusammenhang mit den wettbewerbsfreien Teilmärkten von "Schutzrechten" und "geschützten Alleinrechten" gesprochen, nicht ohne sogleich auf die daraus resultierenden Pflichten hinzuweisen; die Verwendung des Wortes "Monopol" wurde bewußt vermieden.²

Erst in neueren Veröffentlichungen wird auch von Vertretern der Post in Anlehnung an die ökonomische Terminologie der Monopolbegriff zur Bezeichnung der Marktform mit lediglich einem Anbieter oder Nachfrager verwendet.³

In diesem Zusammenhang ist es wichtig, das juristische von dem ökonomischen Monopol zu unterscheiden.⁴ Die Kun-

1. Vergleiche Handwörterbuch des Postwesens, Frankfurt 1953, S. 760.

2. Vergleiche Kohl, W., Das Prinzip der Gemeinwirtschaftlichkeit im deutschen Postwesen, in: Jahrbuch des Postwesens 1959, S. 70.

3. Vergleiche Zurhorst, B., Die Deutsche Bundespost und der Wettbewerb, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen 1972, S. 185 ff.

4. Vergleiche Ganderberger, O., Das Finanzmonopol, Band 24 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Heidelberg 1968, S. 34 f.

despost besitzt für die Ausübung bestimmter Leistungen ein ausschließliches Recht. Eine Konkurrenz ist juristisch ausgeschlossen; das kann zu einem wirtschaftlichen Monopol führen, ist aber keineswegs zwangsläufig, wie am Beispiel der Bundesbahn deutlich wird.¹ Demgegenüber ist ein ökonomisches Monopol im freien Wettbewerb entstanden. Im Unterschied zum juristischen Monopol besteht hier grundsätzlich die Möglichkeit, in diesen Markt einzudringen.

Inwieweit die Bundespost ihre Leistungen als Alleinanbieter oder in einer Wettbewerbssituation anbietet, ist nur getrennt für jede einzelne Produktgruppe zu beantworten. Das konkurrenzfreie Aktionsfeld für die Postdienste der Deutschen Bundespost ist im Gesetz über das Postwesen (PostG) festgelegt. Der Gesetzgeber spricht von einem Beförderungsvorbehalt, was einem juristischen Monopol für die dort aufgeführten Leistungen entspricht. Im einzelnen ergibt sich aus Paragraph 2 PostG:

"(1) Das Errichten und Betreiben von Einrichtungen zur entgeltlichen Beförderung von Sendungen mit schriftlichen Mitteilungen oder mit sonstigen Nachrichten von Person zu Person ist der Deutschen Bundespost ausschließlich vorbehalten.

1. Die Bundesbahn besitzt das ausschließliche Recht für den Bau und Betrieb neuer Eisenbahnen, sie steht aber im Wettbewerb mit dem Kraftverkehr, der Binnenschifffahrt und dem Luftverkehr. Vergleiche zur Unterscheidung von juristischem und ökonomischem Monopolbegriff: Ganderberger, O., Das Finanzmonopol, a.a.O., S. 35.

(2) Als Beförderung im Sinne des Absatzes 1 ist jede Tätigkeit anzusehen, die dem Einsammeln, Weiterleiten oder Ausliefern der Sendungen an den Empfänger dient.

(3) Als Nachrichten im Sinne des Absatzes 1 sind nicht anzusehen

1. Nachrichten, die einer anderen Sendung beigelegt sind und ausschließlich deren Inhalt betreffen,
2. wiederkehrend erscheinende Druckschriften." 1

Aus Paragraph 2 Absatz 1 des Postgesetzes folgt, daß nicht nur alle verschlossenen Sendungen, sondern auch unverschlossene, aber adressierte Mitteilungen dem Beförderungsvorbehalt unterliegen. Der Vorbehalt für die Beförderung von schriftlichen Mitteilungen ist nicht absolut, eine private unentgeltliche Zustellung ist zulässig. Solche privaten unentgeltlichen Zustellungen sind jedoch nur von geringer lokaler Bedeutung, so daß die Bundespost für die Übermittlung von Briefen, Postkarten und Drucksachen ein faktisches Angebotsmonopol besitzt.

Nach dem Gesetz über das Postwesen (PostG) von 1969 wird die Zeitungsbeförderung nicht mehr von den postalischen

1. Paragraph 2 des Gesetzes über das Postwesen (PostG) vom 28. Juli 1969, BGBl I, S. 1006.

Alleinbetriebsrechten eingeschlossen. Im Gegensatz zu den früheren Bestimmungen müssen Zeitungen auch politischen Inhalts, die mehrmals wöchentlich erscheinen, nicht mehr notwendigerweise mit der Bundespost befördert werden.¹

Die Installation und Unterhaltung von Fernmeldeanlagen steht ausschließlich dem Bund zu.² Die Deutsche Bundespost übt dieses Hoheitsrecht für die Bundesrepublik aus. Das Fernmeldehoheitsrecht umfaßt die Übermittlung von Nachrichten über Telegraphen- und Funkanlagen. Nicht unter das von der Bundespost ausgeübte Hoheitsrecht fallen Fernmeldeanlagen für den inneren Dienst von Behörden der Länder und Gemeinden, für den Linienverkehr von Transportanstalten (beispielsweise der Bundesbahn) und für Anlagen innerhalb eines Grundstücks.³ Die Einrichtung von Fernmeldeanlagen für die vorgenannten Zwecke ist genehmigungsfrei. Darüber hinaus kann die Bundespost gegen Entgelt auf das alleinige Recht zur Installation und Erhaltung von Fernmeldeanlagen verzichten. Beispielsweise können für örtlich auseinanderliegende private Fernmeldeanlagen Verbindungsleitungen zur Verfügung gestellt werden.⁴ Allerdings ist mit die-

1. Vergleiche Paragraph 2 des Gesetzes über das Postwesen (PostG) vom 28. Juli 1969.

2. Vergleiche Paragraph 1 des Gesetzes über Fernmeldeanlagen (FAG) vom 14.1.1928, Neufassung vom 24. Mai 1968, BGBl I, S. 481.

3. Vergleiche Paragraph 3 des Gesetzes über Fernmeldeanlagen, a.a.O.

4. Vergleiche Paragraph 2 des Gesetzes über Fernmeldeanlagen, a.a.O.

sen privaten Fernmeldeanlagen nur der innerbetriebliche Verkehr abzuwickeln, Außenstehende dürfen über diese Anlagen keine Fernsprechdienste in Anspruch nehmen.¹ Die daher ohnehin beschränkte Konkurrenz zwischen privaten Fernmeldeanlagen und dem öffentlichen Netz wird über die Beeinflussung der Wirtschaftlichkeit der Privatanlagen durch die Preispolitik der Bundespost nahezu ausgeschaltet.

Es kann somit gesagt werden, daß die Bundespost für die Nachrichtenübermittlung im öffentlichen Fernsprechwesen, im Telegramm- und Telexverkehr und im öffentlichen Funkdienst eine - auch im ökonomischen Sinne - Monopolstellung besitzt.

bb) Alleinbetriebsrechte in einzelnen Ländern des Auslands

In allen untersuchten Ländern besitzen die Postunternehmen das alleinige Beförderungsrecht für verschlossene schriftliche Mitteilungen. In Belgien, Dänemark, Frankreich und Schweden unterliegen darüber hinaus wie in der Bundesrepublik offene schriftliche Mitteilungen dem Postzwang, sofern sie mit einer Anschrift versehen sind. In Großbritannien und Norwegen erstreckt sich der Postzwang nur auf die Beförderung von verschlossenen Sendungen.²

-
1. Vergleiche Zurhorst, B., Die Alleinrechte der Deutschen Bundespost im Lichte der Wettbewerbsordnung, in: Jahrbuch des Postwesens 1969, S. 272.
 2. Vergleiche Recueil sur l'organisation et les services intérieurs des administrations, Veröffentlichungen des Weltpostvereins, Stand Februar 1974.

Auch in den Vereinigten Staaten ist die Beförderung von Briefen und Postkarten ausschließlich der Post vorbehalten. Darüber hinaus ist es dort für private Versender untersagt, die Hausbriefkästen zu benutzen. Die zahlreichen meist regionalen Beförderungsunternehmen für Werbesendungen übergeben ihre Güter entweder persönlich oder deponieren sie an den Eingangstüren.¹

Die italienische Post, die die Alleinrechte für die Beförderung von Briefsendungen besitzt, gab in Anbetracht des langanhaltenden Streiks der Postbediensteten 1973 mehreren privaten Beförderungsunternehmen zeitlich und regional begrenzte Lizenzen gegen Abführung einer Genehmigungsgebühr.²

In der Schweiz ist die Versendung von Paketen ausschließlich durch die Post vorzunehmen. Ebenso ist die Beförderung von Personen mit regelmäßigen Fahrten durch das Postverkehrsgesetz der dortigen Post vorbehalten, soweit dieses Recht nicht durch andere Bundesgesetze eingeschränkt ist.³

Der Fernsprech- und der Telegraphenverkehr ist in nahezu allen europäischen Ländern den Postunternehmen vorbehalten.

-
1. Vergleiche Adam, R., Zunehmender Wettbewerb des privaten Postdienstes in den USA, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 3/1974, S. 84.
 2. Vergleiche Gröteke, F., Schnelle Post vom Vatikan, a.a.O., S. 28.
 3. Vergleiche Recueil sur l'organisation et les services intérieurs des administrations, a.a.O., S. 7.

In Dänemark und in Finnland teilen sich die Postverwaltungen mit privaten Telefongesellschaften den Fernspreverkehr. Die Tätigkeitsbereiche für die Post und die privaten Gesellschaften sind geographisch genau abgegrenzt.¹ Parallele Netzleitungen existieren nicht.

In den Vereinigten Staaten ist das Fernsprechwesen privatwirtschaftlich organisiert. Bereits um 1930 versorgten über 8.500 unabhängige Telefonfirmen die amerikanischen Nachfrager.² Die größte amerikanische Fernmeldegesellschaft, American Telephone and Telegraph, verfügte in den vierziger Jahren bereits über 90 Prozent aller Telefonanschlüsse.³ Im Jahre 1973 besaß die American Telephone and Telegraph mit mehr als 20 regionalen Telefongesellschaften einen Marktanteil von über 80 Prozent aller Hauptanschlüsse. Die restlichen 20 Prozent verteilen sich auf mehr als 1.700 unabhängige Telefongesellschaften, die häufig nur einzelne Städte oder Landbezirke versorgen und für Ferngespräche dem Überlandnetz der American Telephone and Telegraph angeschlossen sind.⁴

Obgleich der Fernsprechdienst in den Vereinigten Staaten als gut bezeichnet wird und niedrigere Preise durch mehr Wettbewerb wahrscheinlich nicht zu erzielen sind, leitete

1. Vergleiche Roos, I. und Mitarbeiter, Telephone rates in various countries, a.a.O., S. 42 f.

2. Vergleiche Lanz, K., Amerikas Telefonsystem und seine Wandlungen, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 7/1975, S. 52 ff.

3. Vergleiche ebenda, S. 53.

4. Vergleiche ebenda, S. 54.

das amerikanische Justizministerium im November 1974 unter Berufung auf den "Sherman Act" eine Anti-Trust-Klage gegen die American Telephone and Telegraph ein.¹ Ziel der Anklage ist eine Aufspaltung des vertikal gegliederten Konzerns.

Die American Telephone and Telegraph besitzt als Produktionsgesellschaft für fernmeldetechnische Aggregate die Western Electric Company zu hundert Prozent.² Der Umsatz dieser Gesellschaft erreicht mit 7 Milliarden Dollar für 1973 die zwölfte Position unter den amerikanischen Industriegesellschaften.³ Neben der Trennung von der Western Electric will die Anklage erreichen, daß die American Telephone and Telegraph sich von den Bell Telephone Laboratories trennt, die je zu 50 Prozent der American Telephone and Telegraph und der Western Electric gehören.⁴ Die Bell Telephone Laboratorien gelten als das größte industrielle Forschungszentrum der Vereinigten Staaten.⁵ Schließlich strebt das Justizministerium an, daß sich das Unternehmen entweder von dem Telefonfernsprechverkehr oder von seinen lokalen Telefongesellschaften trennt.

-
1. Vergleiche zum Beispiel Kaps, C., Auf in den Kampf, in: Die Zeit vom 29.11.1974, S. 41.
 2. Vergleiche American Telephone and Telegraph Company, Annual Report 1972, S. 36.
 3. Vergleiche Kaps, C., Auf in den Kampf, a.a.O., S. 41.
 4. Vergleiche American Telephone and Telegraph Company, Annual Report 1972, S. 36.
 5. Vergleiche Kaps, C., Auf in den Kampf, a.a.O., S. 41.

Ebenso wie in Dänemark und Finnland bestehen in den Vereinigten Staaten keine Parallel-Leitungen, so daß der Nachfrager nicht zwischen mehreren Telefongesellschaften wählen kann.

Es zeigt sich, daß in allen betrachteten Ländern nahezu gleich abgegrenzte konkurrenzfreie Leistungsbereiche für Post- und Fernmeldedienste bestehen. Ein Unterschied ergibt sich insoweit, als in den verglichenen europäischen Ländern eine potentielle Konkurrenz im Bereich der Fernmeldedienste aus rechtlichen Gründen nicht möglich ist, während in den Vereinigten Staaten eine potentielle Konkurrenz nicht rechtlich ausgeschlossen ist. Weiterhin legt der Vergleich die Vermutung nahe, daß die monopolistische Angebotsstruktur von den Eigentumsverhältnissen unabhängig ist. Obwohl das Fernmeldewesen in den Vereinigten Staaten privatwirtschaftlich organisiert ist, sind die Wettbewerbsverhältnisse vergleichbar mit denen in den europäischen Ländern.

Die Begründung dafür, daß die Wettbewerbsverhältnisse im Fernmeldebereich in den Vereinigten Staaten denen in Europa gleichen, obwohl dort eine potentielle Konkurrenz rechtlich nicht ausgeschlossen ist, liegt in der technologischen Struktur der Leistung. Im Fernmeldebereich sind nahezu alle Leistungen an elektrische Leitungswege gebunden, deren Errichtung erhebliche Investitionsaufwendungen veranlaßt. Konkurrierende Netzleitungen, die den Nach-

fragern eine Wahlmöglichkeit einräumen, könnten nur mit erheblichen volkswirtschaftlichen Kosten geschaffen werden. Auch von seiten der Bundespost wird die Monopolstellung im Fernmeldebereich mit der technologischen Struktur der Fernmeldeleistungen begründet, mit dem Hinweis, daß es in den Städten auch keine konkurrierenden Strom-, Gas- und Wassernetze gibt.¹ Am Beispiel der Vereinigten Staaten wird deutlich, daß sich auch ohne staatliche Alleinrechte ein Monopol bildet, weil nur so eine ausreichende und wirtschaftliche Versorgung der Bevölkerung mit Fernsprecheleistungen gewährleistet sein dürfte.

Die Alleinrechte für die Beförderung von Postsendungen, die in allen verglichenen Ländern die Postunternehmen als staatliche oder staatsnahe Unternehmen ausüben, sind historisch gewachsen. Die weitreichende politische und ökonomische Bedeutung eines funktionsfähigen Nachrichtenaustauschs führte schon im 17. Jahrhundert zum Postzwang.² Heute stehen die Gewährleistung eines umfassenden Nachrichtenaustauschs für eine leistungsfähige Infrastruktur und die Möglichkeit, hoheitliche und wirtschaftliche Aufgaben verbinden zu können, im Vordergrund der Begründung.³

-
1. Vergleiche Zurhorst, B., Die Deutsche Bundespost und der Wettbewerb, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Jahrgang 1972, S. 188.
 2. Vergleiche hierzu Altmannspurger, H.J., Ursprung und Entwicklung der staatlichen Alleinrechte auf dem Gebiet des Postwesens, in: Jahrbuch des Postwesens 1969, S. 236 ff.
 3. Vergleiche Hamm, W., Kollektiveigentum, Band 9 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Heidelberg 1961, S. 246.

b) Postalische Konkurrenzbereiche

aa) Konkurrenzbereiche bei der Deutschen Bundespost

Im Bereich der Postdienste steht die deutsche Post bei dem Transport und der Zustellung von Postwurfsendungen, Zeitungen und Zeitschriften und im Kleingutverkehr in Konkurrenz mit anderen Beförderungsunternehmen. Wurfsendungen werden häufig auf lokaler Ebene von Werbeunternehmen verteilt. Die Deutsche Bundespost beförderte 1974 noch knapp 90 Millionen Wurfsendungen, im Vergleich zu einer Beförderungsleistung von 305 Millionen im Jahr 1971.¹ Im Postzeitungsdienst ist seit Jahren ein Rückgang von Postzeitungsgut und ein geringes Ansteigen bei den Postvertriebsstücken festzustellen. Im Kleingutverkehr besteht die Konkurrenz einerseits in dem Expressgutverkehr der Eisenbahn. Andererseits konkurrieren Speditionsunternehmen um Marktanteile an der Güterbeförderung. Am ausgeprägtesten ist der Wettbewerb zwischen Spediteur und Bundespost im Knotenpunktverkehr, während für die Feinverteilung und Beförderung in geographischen Randgebieten der Bundespost infolge des geringen Interesses der Konkurrenz eine monopolähnliche Stellung zufällt. Nach einer Marktuntersuchung betrug 1972 die Anzahl der Paketsendungen, die für einen Postversand in Betracht kamen, aber nicht durch die Bundespost befördert wurden,

1. Vergleiche Geschäftsberichte der Deutschen Bundespost 1973, S. 66, und 1974, S. 56.

50 Millionen Stück.¹ Der größte Teil davon wurde von einigen Großversendern im Werkverkehr befördert.

Der wettbewerbsintensivste postalische Leistungsbereich sind die Bankdienste. Mit Ausnahme des Postanweisungsdienstes konkurrieren die bankbetrieblichen Leistungen der Post mit denen der öffentlich-rechtlichen und der privatwirtschaftlichen Bankinstitutionen. Die durch die Anzahl der Postfilialen ermöglichte Kundennähe und eine vergleichsweise größere zeitliche Leistungsbereitschaft im Verbund mit einer kundenfreundlichen Konditionenpolitik haben der Bundespost im Postscheck- und Postsparkassendienst bedeutende Marktanteile erbracht.

Im Fernmeldeverkehr gibt es nahezu keine Konkurrenzbereiche, wenn von der geringen Anzahl und dem begrenzten Anwendungsgebiet der privaten Fernsprech- und Funkanlagen abgesehen wird. Vergleichbare Alternativleistungen, beispielsweise für den Fernsprechdienst, sind mit den Telex- oder Funkdiensten wiederum im Bereich der postalischen Alleinbetriebsrechte für elektrische Nachrichtenübermittlung angesiedelt.

1. Im gleichen Zeitraum belief sich die Anzahl der beförderten Pakete auf 311 Millionen Einheiten. Vergleiche Flacke, W. und Steiner, R., Wirtschaftliche Zusammenarbeit mit Großversendern im Paketdienst, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 2/1975, S. 28 ff.

bb) Konkurrenzbereiche bei ausländischen Postunternehmen.

Die Wettbewerbsbereiche der ausländischen Postunternehmen entsprechen weitgehend denen der deutschen Post.

In der Schweiz sind neben den Postwurfsendungen auch die Drucksachenbeförderungen von dem Postzwang befreit. Obgleich dort auch privatwirtschaftliche Unternehmen den Zeitschriften- und Zeitungstransport übernehmen können, füllt der schweizerischen Post aufgrund ihrer niedrigen Preise nahezu das gesamte Verkehrsaufkommen zu.¹

In den Vereinigten Staaten ist der Wettbewerb für die Beförderung der Postwurfsendungen und der Paketsendungen sehr intensiv. Die Postwurfsendungen verlagern sich immer mehr auf private Unternehmen. Eines der größten privaten Postbeförderungsunternehmen, die Independent Postal System of America, beliefert mit 18.000 Angestellten und 53 Filialen in 19 Bundesstaaten 7 Millionen Empfänger mit Wurfsendungen.² Hauptkonkurrent für die staatliche Paketbeförderung ist das Privatunternehmen United Parcel Service. Das Verteilnetz dieses Privatunternehmens erstreckt sich über 50 der 53 Bundesstaaten. Während 1967 die staatliche Post mit 72½ Millionen Paketen mehr als die zweifache Menge der United Parcel beförderte, war das Verkehrs-

-
1. Vergleiche Geschäftsbericht der Schweizerischen Post-, Telefon- und Telegraphenbetriebe 1972, S. 144.
 2. Vergleiche Adam, R., Privater Postdienst in den USA, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Jahrgang 1972, S. 168.

volumen 1970 mit jeweils etwa 500 Millionen Einheiten nahezu ausgeglichen; 1972 steigerte das Privatunternehmen seine Beförderungsleistung auf 712 Millionen Pakete.¹

Die Postbankdienste stehen in allen betrachteten Ländern in Konkurrenz zu den privaten und staatlichen Banken. Auffallend ist der jedoch noch stärkere Marktanteil der Post in Belgien, Frankreich, den Niederlanden und in Schweden im Bankgirogeschäft im Vergleich zur deutschen Post. Die relative Anzahl der Postscheckkonten in der Bundesrepublik lag 1972 deutlich unter dem Durchschnitt der Länder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft.²

Die finanzwirtschaftliche Bedeutung der postalischen Leistungen, die in den Wettbewerbsbereichen angeboten werden, ist aufgrund der Geschäftsberichte nicht genau zu ermitteln, da die Aufgliederung der Einnahmen dazu nicht ausreicht. Nach Schätzungen der Deutschen Bundespost stammen rund 40 Prozent der Einnahmen im Bereich der Postdienste aus dem Wettbewerbssektor.³ Für den Bereich der Fernmeldeleistungen werden keine Angaben über eine Aufteilung gemacht, jedoch dürften die Einnahmen an-

-
1. Vergleiche Adam, R., Zunehmender Wettbewerb des Privaten Postdienstes in den USA, a.a.O., S. 84.
 2. Vergleiche Rettel, E., Der Postscheckdienst der Weltpostvereinsländer im Jahre 1972, in: Archiv für das Post- und Fernmeldewesen, 26. Jahrgang, Heft 3/1974, S. 245 ff. und Übersicht 33, S. 137.
 3. Vergleiche Steinmetz, H., Für und Wider das Postmonopol, in: Jahrbuch des Postwesens 1968, S. 10.

gesichts der geschilderten Gegebenheiten nahezu ausschließlich aus konkurrenzlosen Leistungsbereichen kommen.

Für die österreichische Post wird für einen schon länger zurückliegenden Zeitraum ein Einnahmenverhältnis von 25 : 75 der Wettbewerbsbereiche im Vergleich zu den Alleinbetriebsbereichen angegeben.¹

Bei der schweizerischen Post stammen zwei Drittel der Einnahmen im Postdienstbereich aus den Wettbewerbsbereichen.² Der hohe Anteil der Einnahmen aus den Wettbewerbszonen beruht in erster Linie auf den vergleichsweise sehr niedrigen Preisen für Drucksachen, Postwurfsendungen und die Zeitungsbeförderung, die nicht unter dem Postzwang stehen, für die der schweizerischen Post jedoch ein faktisches Beförderungsmonopol zufällt.

Die Untersuchung der Angebotsstruktur für postalische Leistungen ergibt für die betrachteten Länder ein weitgehend einheitliches Bild. Die Aufteilung in Konkurrenz- und Monopolbereiche ist bei allen Postunternehmen im wesentlichen gleich. In Anbetracht der steigenden Nachfrage nach elektrischer Nachrichtenübermittlung bei stagnierender beziehungsweise rückläufiger Nachfrage nach Postdiensten

-
1. Vergleiche Fremuth, W., Die Post- und Telegraphenanstalt, ihre Gliederung nach Monopol- und Konkurrenzbetrieb, Wien 1962, S. 14, zitiert nach Orlik, G., Die Deutsche Bundespost im Spannungsfeld gegensätzlicher Anforderungen, München 1971, S. 16.
 2. Vergleiche Geschäftsbericht der Schweizerischen Post-, Telefon- und Telegraphenbetriebe 1972, S. 144.

wird das Aufteilungsverhältnis der Einnahmen sich allgemein zugunsten der Alleinbetriebsbereiche verändern. Kein Einfluß auf die Angebotsstruktur scheint von den Eigentumsverhältnissen der Postunternehmen auszugehen. Es sind weitgehend technologische Zwänge, die die Angebotsstruktur bestimmen, unabhängig davon, ob postalische Leistungen von privatwirtschaftlichen oder in öffentlichem Eigentum stehenden Unternehmen angeboten werden. Dies gilt im besonderen für den Bereich der elektrischen Nachrichtenübermittlung.

Nach den geschilderten Gegebenheiten ist nicht ersichtlich, daß sich internationale Preisunterschiede für Postleistungen auf unterschiedliche Angebotsstrukturen zurückführen lassen.

2. Die Nachfrage nach postalischen Leistungen

a) Determinanten der Nachfrage

aa) Primäre Nachfragedeterminanten

Die Bestimmungsgrößen der Nachfrage, die nicht im Einflußbereich des Anbieters liegen, werden zu den primären Nachfragedeterminanten zusammengefaßt.¹ Die hier zu besprechenden Einflußgrößen des Absatzes werden von Gutenberg als "Trendvariablen" bezeichnet.² Die Nachfrage nach Post- und Fernmeldeleistungen steht in enger Beziehung zum allgemeinen wirtschaftlichen Wachstum. Die Planung und Realisierung von güterwirtschaftlichen Austauschvorgängen veranlassen vielfältige Kommunikationsbeziehungen. Neben der Größe des Bruttosozialproduktes beeinflusst die Verteilung des Volkseinkommens die Nachfrage nach postalischen Leistungen. Zunehmende Anteile der privaten Haushalte am Volkseinkommen können zu einer Nachfrageverlagerung auf vergleichsweise teurere Kommunikationsmöglichkeiten führen.

Weitere Determinanten des Nachfragevolumens bestehen in der Größe und der Bevölkerungszahl des Staatsgebietes, ohne daß sich für eine bestimmte Bevölkerungszahl eine

-
1. Vergleiche Kjaer-Hansen, M., Markt und Nachfrage, Ein Beitrag zur Theorie der Absatzwirtschaftslehre, Essen 1965, S. 30 ff.
 2. Vergleiche Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Zweiter Band, Der Absatz, 15., neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Berlin-Heidelberg-New York 1976, S. 14.

exakte Sättigungsmenge nennen ließe. Die Siedlungsstruktur und die topographischen Verhältnisse eines Landes haben gleichfalls Auswirkungen auf die Nachfrage nach Postleistungen. Ebenso beeinflußt die soziologische Struktur der Bevölkerung eines Landes oder einer Region den Absatz der Postunternehmen. Ländliche Bewohner haben andere Kommunikationsgewohnheiten als städtische.

bb) Sekundäre Nachfragedeterminanten

Diejenigen Einflußfaktoren der Absatzhöhe, die Aktionsparameter für den Anbieter sind, werden als sekundäre Determinanten der Nachfrage bezeichnet.¹ Für die Nachfrage nach postalischen Leistungen sind hier vor allem die Preis- und die Qualitätspolitik zu nennen. Die Stärke der Nachfragereaktion auf eine Änderung der Produktpreise ist für jede postalische Produktart einzeln zu betrachten. Hierfür wird bedeutsam sein, welche Kundengruppe für die Nachfrage nach dem jeweiligen Produkt dominierend ist.

Der Einfluß der Preishöhe auf die Nachfrage soll an einem Beispiel verdeutlicht werden. Zum 1. August 1964 wurden im Fernsprechverkehr der Preis für eine Gebühreneinheit um 25 Prozent von 0,16 DM auf 0,20 DM und der Grundpreis

1. In der Terminologie Gutenbergs werden diese Faktoren "Instrumentalvariablen" genannt. Vergleiche Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Zweiter Band, a.a.O., S. 14.

um 50 Prozent erhöht.¹ Obgleich im Zeitraum von August bis November in den Jahren 1960 bis 1963 jeweils ein Anstieg der Zahl der Ferngespräche im Vergleich zu den Vormonaten festzustellen ist, verzeichnet der gleiche Zeitraum 1964 einen erheblichen Rückgang an Ferngesprächen.² Ebenso verlief der Rückgang der Ortsgespräche überproportional zu der saisonal üblichen Verringerung der Anzahl der Ortsgespräche in der zweiten Jahreshälfte.³ Allerdings ist festzuhalten, daß eine monokausale Erklärung einer Nachfrageänderung im allgemeinen nicht möglich ist. Jedoch ist die Vergleichsperiode mit vier Monaten so kurz, daß jedenfalls primäre Nachfragedeterminanten kaum einen Einfluß ausüben dürften. Die Bedeutung des Nachfragerückgangs wird durch die Reaktion der Deutschen Bundespost unterstrichen, die zum 1. Dezember des gleichen Jahres die Preiserhöhung für die Gesprächseinheit um die Hälfte zurücknahm.^{4,5}

-
1. Vergleiche Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1964, S. 25.
 2. Vergleiche hierzu die graphische Darstellung bei Jansen, K., Grundlagen der Tarifpolitik bei der Deutschen Bundespost, a.a.O., S. 140.
 3. Vergleiche ebenda, S. 141.
 4. Vergleiche Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1964, S. 25.
 5. Inwieweit der Entscheidung der Bundespost neben betriebswirtschaftlichen auch politische Überlegungen zugrunde lagen, soll hier nicht weiter erörtert werden.

In dem beschriebenen Beispiel wurde nur die Anzahl der Gespräche beobachtet. Bei der Stärke der Nachfragereaktion ist es jedoch denkbar, daß außerdem die Gesprächsdauer für Ferngespräche reduziert wurde. Hierzu liegen allerdings keine Meßergebnisse vor.¹ Für eine begrenzte Reagibilität der Nachfrage spricht die Tatsache, daß im gleichen Zeitraum nahezu keine bestehenden Anschlüsse gekündigt wurden und die Zahl der Anschlüsse unverändert zunahm, obgleich der Preis um 50 Prozent erhöht wurde.²

Die Reaktion auf Preiserhöhungen ist auch unter dem Einfluß von Substitutionsmöglichkeiten zu sehen. Zwischen dem Fernsprechdienst und dem Brief- und Postkartenverkehr bestehen zumindest partielle Substitutionsbeziehungen, obgleich die Produkte hinsichtlich der Qualität und des Preises verschieden sind. Da auf einer Postkarte die zu Übermittelnden Informationen Dritten zugänglich sind und zudem die Schreibfläche begrenzt ist, dürfte die Preiselastizität der Nachfrage bei Postkarten höher sein als beim Briefverkehr.³ Die Reagibilität der Nachfrage ist noch stärker bei Preisänderungen von Massendrucksachen

-
1. Vergleiche Jansen, K., Grundlagen der Tarifpolitik bei der Deutschen Bundespost, a.a.O., S. 141.
 2. Vergleiche ebenda, S. 142.
 3. Vergleiche Wegmann, G., Die gesamtwirtschaftlichen Grundsätze in der Tarifpolitik der Deutschen Bundespost, Band 18 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Heidelberg 1964, S. 95.

und Postwurfsendungen, die überwiegend für Werbezwecke eingesetzt werden, da einerseits diese Leistungen jeweils in großen Stückzahlen nachgefragt werden und andererseits eine unmittelbare Konkurrenz zu anderen Werbemitteln und Werbeträgern besteht.

Eine spürbare Reaktion der Nachfrage auf Preiserhöhungen wird im allgemeinen nur stattfinden, wenn die Preissteigerungen ein bestimmtes Maß erreichen. Krelle spricht in diesem Zusammenhang von dem "Schwellenwert der Fühlbarkeit" einer Preiserhöhung.¹ Dieser Schwellenwert ist verschieden für die einzelnen postalischen Produktarten und die jeweiligen Hauptnachfragergruppen. In Anbetracht des hohen Bedarfs an postalischen Leistungen ist es naheliegend zu vermuten, daß die gewerblichen Nachfrager einen vergleichsweise niedrigeren Schwellenwert besitzen und deshalb bereits bei geringen Preiserhöhungen eine Nachfragereaktion zeigen. Eine Untersuchung in einem großen Industrieunternehmen ergab jedoch, daß "eine Reaktion auf Preisvariationen der Post aufgrund vorgegebener Organisationsstrukturen und wegen der Traditionskraft einmal eingeführter Verhaltensweisen nur in sehr begrenztem Umfang möglich ist"². In anderen Wirtschaftssektoren mit einer intensiveren Nachfrage nach postalischen Leistungen

1. Krelle, W., Präferenz- und Entscheidungstheorie, Tübingen 1968, S. 20 f.

2. Reitz, K., Bestimmungsgründe und voraussichtliche Entwicklung der Nachfrage nach Briefsendungen bis zum Jahre 1985, Bonn 1974, S. 62.

kann der reaktionsauslösende Schwellenwert aber durchaus niedriger sein.

Ähnlich ist das Reaktionsverhalten im privaten Bereich. Es ist ein ausgeprägtes Beharren auf den vertrauten Kommunikationsgewohnheiten der Nachfrager zu vermuten. Das beruht "überindividuell auf Überkommener sozialer Tradition, individuell auf dem geringen psychologischen Widerstand bei Wiederholung des Verhaltens"¹. Die Verhaltensmuster der privaten Nachfrager dürften erst dann einer Neuordnung unterliegen, wenn Preiserhöhungen für postalische Leistungen zu einem bedeutend höheren Anteil der Ausgaben für Postleistungen am Haushaltsbudget führen.

Die Nachfrage nach Postleistungen wird weiterhin bestimmt durch den Qualitätsstand der Produkte. Durch eine Verbesserung der die Qualität bestimmenden Eigenschaften können neue Nachfrager gewonnen werden und Preiserhöhungen im Urteil der Nachfragergruppen als gerechtfertigt erscheinen. Eine Verzögerung dringend benötigter Qualitätsverbesserungen oder eine Verschlechterung des bestehenden Qualitätsniveaus kann zunächst zu Substitutionsvorgängen innerhalb des postalischen Leistungsprogramms führen. Aber ebenso denkbar ist, daß die Kunden Wege zu Substitutionen außerhalb des Postbereichs im Rahmen des gesetzlich Möglichen suchen.

1. Streissler, E. und M. (Herausgeber), Konsum und Nachfrage, Köln, Berlin 1966, S. 14.

b) Strukturierung der Nachfrageseite

Als Instrument zur Analyse der Nachfragestruktur dient die Marktforschung. Sie ist ein wichtiges Element im Vorfeld der Produktions- und Absatzplanung. Zur Ermittlung der Zusammensetzung der Nachfrage für postalische Leistungen führt die Bundespost Untersuchungen der aufgegebenen Sendungen im Stichprobenverfahren bei einzelnen Postfilialen durch.¹ Zur Analyse der Benutzerstrukturen werden die Nachfrager aufgeteilt in "private Wirtschaft", "öffentliche Institutionen" und "private Haushalte".² Es zeigt sich, daß etwa 75 Prozent des gesamten Einnahmenaufkommens der Post auf Aktivitäten der privaten Wirtschaft zurückzuführen sind.³ Die Anteile der einzelnen Nachfragergruppen in den einzelnen Leistungsparten sind jedoch unterschiedlich. Im Briefverkehr resultieren 57 Prozent des Verkehrsaufkommens aus dem Bereich der privaten Wirtschaft, 15 Prozent von öffentlichen Institutionen und etwa 22 Prozent aus dem Sektor der privaten Haushalte.⁴ Die privaten Haushalte dominieren als Nachfragergruppe lediglich bei der Versendungsform der

-
1. Vergleiche zur Methode und zum Verfahren der Marktuntersuchung Memmel, D. und Wetzlich, J., Absender- und Empfängerstrukturen bei Brief- und Paketsendungen, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Jahrgang 1973, S. 282 ff.
 2. Vergleiche ebenda.
 3. Vergleiche Garbe, G., Die Bundespost, ein modernes Wirtschaftsunternehmen, in: Archiv für das Post- und Fernmeldewesen, Jahrgang 1969, S. 572.
 4. Vergleiche die statistischen Angaben bei Memmel, D. und Wetzlich, J., Absender- und Empfängerstrukturen, a.a.O., S. 286 f.

Postkarten. Ihr Anteil beträgt hier knapp 60 Prozent, wobei die Kommunikationsbeziehung "Privat an Privat" am relativ häufigsten auftritt. Ein Drittel der Postkarten-nachfrage entfällt auf die private Wirtschaft, während der Anteil der öffentlichen Institutionen 7 Prozent des Verkehrsvolumens erreicht.¹

Die Beförderung von Drucksachen wird zu 70 Prozent von Unternehmen der Wirtschaft nachgefragt, zu 20 Prozent von öffentlichen Institutionen und zu 8 Prozent von den privaten Haushalten.² Massendrucksachen und Postwurfsendungen werden nahezu ausschließlich von Unternehmen der privaten Wirtschaft aufgeliefert. Der Anteil beträgt für 1972 99 Prozent der Gesamtnachfrage.³

Auch im Kleingutverkehr dominiert die gewerbliche Nachfrage. 70 Prozent der Päckchenbeförderung, 83 Prozent der Paketsendungen und 99 Prozent des Postgutumschlags resultieren aus der Nachfrage der privaten Wirtschaft, während auf die privaten Haushalte 22 Prozent der Päckchen- und knapp 14 Prozent der Paketsendungen entfallen.⁴

-
1. Vergleiche Memmel, D. und Wetzlich, J., Absender- und Empfängerstrukturen, a.a.O., S. 286 f.
 2. Vergleiche Reitz, K., Bestimmungsgründe und voraussichtliche Entwicklung der Nachfrage nach Briefsendungen bis zum Jahre 1985, a.a.O., S. 137.
 3. Vergleiche ebenda, S. 152.
 4. Vergleiche Memmel, D. und Wetzlich, J., Absender- und Empfängerstrukturen, a.a.O., S. 287.

Im Fernmeldebereich werden die Produktgruppen Telexverkehr und Direktruf für die digitale Nachrichtenübertragung ausschließlich von den Bereichen private Wirtschaft und öffentliche Institutionen nachgefragt. Im Fernsprechverkehr entfallen die Hauptanschlüsse zu fast zwei Dritteln auf die privaten Haushalte, die 35 Prozent der gewerblich nachgefragten Hauptanschlüsse veranlaßten jedoch 80 Prozent der Gesamteinnahmen des Fernsprechbereichs.¹

Die Nachfrage der Wirtschaft nach postalischen Leistungen verteilt sich sehr unterschiedlich auf die einzelnen Wirtschaftszweige. Nach einer Untersuchung des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung beliefen sich die jährlichen Aufwendungen von Industrie und Handel für Postleistungen im Zeitraum von 1962 bis 1964 auf 2,757 Milliarden DM und erreichten damit etwa 36 Prozent der gesamten Einnahmen der deutschen Post.² Die Aufwendungen der Industrie lagen mit 1,441 Milliarden DM geringfügig über den 1,316 Milliarden des Handels. Die Kosten für Postleistungen der Industrie wurden zu 63 Prozent durch die Inanspruchnahme von Fernmeldeleistungen und zu 37 Prozent durch Postdienste veranlaßt, während das Aufteilungsverhältnis beim Handel sich auf 57 Prozent zu 43 Prozent belief.³

1. Vergleiche Olbertz, K., "Es kostet weniger als Sie denken...", in: Handelsblatt vom 18.9.1975, S. 22.

2. Vergleiche Kuhn, E., Die Aufwendungen ausgewählter volkswirtschaftlicher Bereiche für Post- und Fernmeldegebühren, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Jahrgang 1972, S. 669 ff.

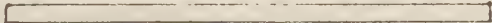
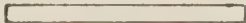
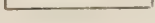
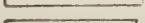
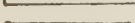
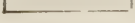
3. Vergleiche ebenda, S. 670.

Die Streuung des Aufteilungsverhältnisses war im Handel besonders groß. Während beim Einzelhandel 54 Prozent des postalischen Aufwands auf die Inanspruchnahme von Postdiensten zurückzuführen waren, betrug der entsprechende Anteil beim genossenschaftlichen Großhandel nur 26 Prozent, der dementsprechend 74 Prozent seiner postalischen Kosten durch Fernmeldedienste veranlaßte.¹

Im internationalen Vergleich ist die Nachfrage nach postalischen Leistungen in der Bundesrepublik als zurückhaltend zu bezeichnen. Aus der folgenden Übersicht ist zu ersehen, daß die durchschnittliche Nachfrage nach Briefbeförderung in der Bundesrepublik nur eine mittlere Position im internationalen Gefüge erreicht.

Übersicht 36

Intensität der Nachfrage nach Briefbeförderung (Briefe je Einwohner für 1971)

Vereinigte Staaten ¹		400
Großbritannien		186
Australien		176
Schweiz		156
Kanada		139
Niederlande		124
Schweden		113
Frankreich		112
Bundesrepublik Deutschland		111
Belgien		110
Japan		97
Spanien		83
Österreich		70
Italien		55

1) Die Angabe bezieht sich auf 1970.

Quelle: ohne Verfasser, Wer schreibt am meisten Briefe? In: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 28.12.1973, S. 16.

1. Vergleiche Kuhn, E., Die Aufwendungen ausgewählter volkswirtschaftlicher Bereiche für Post- und Fernmeldegebühren,

Ähnlich ist die Situation im Fernsprechbereich. Während Schweden vor den Vereinigten Staaten und der Schweiz das dichteste Telefonnetz besitzt, folgt die Bundesrepublik an vierzehnter Stelle. Der größte Umsatz je Fernsprechstelle wird mit 7.575 Gesprächen in Brasilien erreicht, im Vergleich zu 1.366 in den Vereinigten Staaten, 789 in der Bundesrepublik und 532 in der Schweiz.¹

3. Der Einfluß unterschiedlicher Nachfrageelastizitäten auf die Preisbildung

Die Wettbewerbsverhältnisse für postalische Leistungen sind in den betrachteten Ländern zumindest für die umsatzmäßig bedeutenden Produktarten nahezu gleich; Unterschiede bestehen jedoch in der Nachfrage je Einwohner. Das ist zum einen darauf zurückzuführen, daß einige Postunternehmen über ein vergleichsweise breites Leistungssortiment verfügen, so daß sich die Nachfrage auf eine größere Anzahl von Leistungsarten verteilt. Die Anzahl der Briefsendungen, Telefongespräche und Telexleistungen je Einwohner ist dann insgesamt als Nachfrage nach Kommunikationsmöglichkeiten zu vergleichen. Auf der anderen Seite bestimmt die Preispolitik der Post, in welchem Ausmaß potentielle Bedürfnisse nach Postleistungen auch tatsächlich als Nachfrage erscheinen. Die Empfindlichkeit der

1. Vergleiche ohne Verfasser, Schweden hat das dichteste Telefonnetz, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 6.6.1975, S. 9.

Nachfrage auf Preisänderungen ist abhängig von der individuellen Nutzenbewertung und in den einzelnen Ländern unterschiedlich.

An die Postunternehmen in Ländern mit starken Industrie- und Handelstätigkeiten und einem bedeutenden Umfang an Dienstleistungsunternehmen werden erhebliche quantitative und qualitative Anforderungen gestellt. Die Bewältigung einer mengenmäßig starken Nachfrage nach Postleistungen erfordert den Aufbau entsprechender Betriebskapazitäten und die Vorhaltung einer ausreichenden Betriebsbereitschaft. Auf der anderen Seite besteht dann auch die Bereitschaft, einen der verbesserten Qualität angemessenen Preis zu bezahlen.¹ Die Zahlungswilligkeit korrespondiert zu der Einschätzung und Bewertung der jeweiligen postalischen Leistung für den Wirtschaftsprozeß. Hinzu kommt, daß die Postleistungen in einer hochtechnisierten Wirtschaft eine weitreichende Bedeutung für die Betriebsführung besitzt, so daß eine geringe Empfindlichkeit der Nachfrage in bezug auf die Preishöhe besteht. Dies gilt zumindest kurzfristig und für die nicht substituierbaren Leistungen des Briefverkehrs und der elektrischen Nachrichtenübermittlung. Außerdem ist der betriebliche Aufwand für die Inanspruchnahme postalischer Leistungen im Vergleich zu den anderen Aufwandsfaktoren relativ gering.

1. Vergleiche Hammer, K.H., Die Nachfrage nach Dienstleistungen der Deutschen Bundespost heute und morgen - aus der Sicht der Wirtschaft, in: Die Post als Kommunikationsmittler einer modernen Gesellschaft, Band 18 der Schriftenreihe der Deutschen Verkehrswissenschaftlichen Gesellschaft e. V., Köln 1973, S. 90 ff.

Bei der Preisbildung für Fernsprecheleistungen im Bereich der Bundespost findet als Kalkül sicherlich Berücksichtigung, daß ein Fernsprechananschluß für alle Bereiche der Wirtschaft, so auch für die freien Berufe und das Handwerk, notwendig ist und die gewerblichen Nachfrager drei Viertel des gesamten Umsatzes für Postleistungen veranlassen. In weniger entwickelten Ländern ist ein Fernsprechananschluß eher entbehrlich, so daß die Empfindlichkeit der Nachfrage auf Preisänderungen mittelfristig und langfristig zumindest für einige Bereiche der Wirtschaft größer sein dürfte. Die vermutete unterschiedliche Preiselastizität der Nachfrage für Fernsprecheleistungen innerhalb einzelner Gruppen des Wirtschaftssektors hat bei der italienischen Post zu einer Staffelung der Fernsprechpreise für Unternehmen geführt, wobei der Preis für Großunternehmen und Banken am höchsten ist.¹

Im Bereich der privaten Nachfrager treten anstelle der wirtschaftlichen Notwendigkeit überwiegend soziologische Gründe für die Inanspruchnahme von Postleistungen. In Ländern mit zunehmendem Lebensstandard steigt das Kommunikationsbedürfnis, und gleichzeitig reduziert sich die Preisempfindlichkeit der Nachfrage. Die hohe Mobilität und Flexibilität in einer Industriegesellschaft führt auch im privaten Bereich zu einer Verlagerung von der schriftlichen Mitteilung auf die fernmündliche Kommunikation. Ebenso werden Kommunikationsmittel für die Koor-

1. Vergleiche Roos, I. und Mitarbeiter, Telephone rates in various countries, a.a.O., S. 52.

dination vielfältiger Freizeitbeschäftigungen in Anspruch genommen. Die Nachfrage von Fernsprecheleistungen ist, bedingt durch den selbstverständlichen beruflichen Umgang, auch für die Privatsphäre zu einem Gewohnheitsverhalten geworden. Dieses Verhalten kann durchaus rational entstanden sein, während im Zeitablauf routinemäßige Folgehandlungen dazu führten, daß bei Änderungen der Benutzungspreise keine neuen Entscheidungsprozesse ausgelöst wurden. Als wichtiges Argument für eine relativ geringe Preiselastizität kommt hinzu, daß die einzelne Inanspruchnahme von Fernsprecheleistungen innerhalb einer "Bagatellausgabengrenze"¹ liegt.

Ein weiterer Grund für eine unterschiedliche Preiselastizität der privaten Nachfrage für postalische Leistungen, der nicht auf das Einkommen oder auf die Preise zurückzuführen ist, besteht in einer hochentwickelten Industriegesellschaft in einem gewissen gesellschaftlichen Zwang, "telefonisch erreichbar zu sein".

Die genannten Faktoren für eine international unterschiedliche Preiselastizität der Nachfrage für Postleistungen können in begrenztem Rahmen Preisunter-

1. Streissler, E. und M. (Hrsg.), Grundlagen der Entscheidungstheorie der Nachfrage, in: Konsum und Nachfrage, Köln, Berlin 1966, S. 15.

schiede erklären. Die Gegenüberstellung der Fernsprechstellendichte in der Bundesrepublik zu einigen anderen hochentwickelten europäischen Nationen und zu den Vereinigten Staaten weist darauf hin, daß zumindest im privaten Bereich die Preishöhe eine weitere Ausdehnung der Absatzmenge hemmt.

DRITTER TEIL:

Die Zielkonzeptionen der Postunternehmen als Bestimmungsgrößen für die Höhe von Preisen und Kosten

Im Verlauf der Untersuchung zeigte sich, daß die Höhe der zu vergleichenden Preise und Kosten postalischer Unternehmen von zwei Gruppen von Faktoren bestimmt wird, die sich ausgehend von ihrer Beeinflußbarkeit durch die Postunternehmen als exogene und endogene Größen bezeichnen lassen. Die exogenen Faktoren liegen nicht im Einflußbereich der Post. Sie veranlassen die Unterschiede, die auch bei gleichen Unternehmenspolitiken entstehen würden. Darüber hinaus beeinflussen sie alle internationalen Vergleiche von Preisen und Kosten, unabhängig von der Leistungsart, der Branche oder den Eigentumsverhältnissen der anbietenden Unternehmen. Es sind dies im wesentlichen das Lohn- und Gehaltsniveau als relative Bestimmungsgröße für die Personalaufwendungen und das nationale Preisniveau für den Kauf von Investitionsgütern und Materialien. Der Einfluß dieser exogenen Größen auf die Kostenhöhe wurde bei der Erörterung der Kostenverursachungsfaktoren aufgezeigt und soll hier nicht nochmals aufgegriffen werden.

Im vorliegenden Zusammenhang bedeutender ist der Einfluß der endogenen Faktoren. Hierzu zählen alle Einflußgrößen, die im Entscheidungsbereich der Postunternehmen

liegen und somit Aktionsparameter für die Unternehmensführung sind. Aufbauend auf den exogenen Größen bestimmen sie die absolute Höhe von Kosten und Preisen. Vor allem sind hier die vielfältigen Entscheidungen im Rahmen der Qualitätspolitik mit ihren kostenmäßigen Konsequenzen und die Maßnahmen der Preispolitik, die darüber befinden, wie auf die Nachfrageelastizitäten reagiert wird, zu nennen.

Diese Entscheidungen erfolgen nach bestimmten Kriterien, die geeignet erscheinen, den gewünschten zukünftigen Zustand zu erreichen. Der angestrebte Zustand wird als Ziel bezeichnet.¹ Die Gesamtheit der zu verfolgenden Ziele bildet die Zielkonzeption² oder das Zielsystem³ einer Unternehmung. Synonym hierzu werden auch die Begriffe Zielfunktion⁴ und Zielbündel⁵ benutzt.

-
1. Vergleiche Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, Wiesbaden 1966, S. 45.
 2. Der Begriff der Konzeption wird bereits von Sandig benutzt. Vergleiche Sandig, C., Die Führung des Betriebes - Betriebswirtschaftspolitik, Stuttgart 1953, S. 22. Vergleiche auch Witte, E., Die öffentliche Unternehmung im Interessenkonflikt, Berlin 1966, S. 81 ff.
 3. Vergleiche Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S. 24.
 4. Vergleiche Heinen, E., Die Zielfunktion der Unternehmung, in: Zur Theorie der Unternehmung, Festschrift für E. Gutenberg, herausgegeben von H. Koch, Wiesbaden 1962.
 5. Vergleiche Oettle, K., Unternehmerische Finanzpolitik, Stuttgart 1966, S. 47.

Demnach ist die Frage, ob und inwieweit eine Postunternehmung erfolgreich arbeitet, nicht allgemein durch einen Vergleich der Preise und Kosten mit denen anderer Postunternehmen zu beantworten. Hierfür ist vielmehr wichtig, in welchem Maße die betrachtete Postunternehmung die ihr gesetzten Ziele erreichte und welche Voraussetzungen und Bedingungen dabei zu beachten waren. Ein internationaler Vergleich der Preise und Kosten für Postleistungen mit der Absicht, Aussagen über die Effektivität der einzelnen Postunternehmung zu gewinnen, ist demzufolge nur dann sinnvoll, wenn die Zielkonzeptionen und die Rahmenbedingungen, unter deren Beachtung die Ziele erreicht werden sollen, in etwa gleich sind oder bestehende Unterschiede in der Beurteilung berücksichtigt werden können.

I. Die Zielkonzeption einer Postunternehmung als Grundlage ihrer Unternehmenspolitik

1. Die Bedeutung der Zielkonzeption im Hinblick auf das postalische Leistungsprogramm

Zunächst ist im Rahmen der Zielkonzeption ganz allgemein festzulegen, welche Produkte angeboten werden sollen. Neben der Anzahl der Produkte ist es bedeutsam, wie die einzelnen Produkte des Leistungsprogramms zueinander stehen, wie sie sich unterscheiden beziehungsweise ergänzen. Nach der Entscheidung über die Sortimentsbreite sind Aussagen über die Menge der herzustellenden Leistungen zu machen.

Weiterhin sind in der Zielkonzeption Richtlinien für die Qualität der Produkte und der Produktionsprozesse aufzustellen. Im einzelnen sind beispielsweise Zielvorstellungen über die Filialdichte, die personelle Besetzung der Filialen, die Häufigkeit und den Rhythmus von Annahme- und Zustellvorgängen festzulegen. Ebenso ist die Auswahl der Transportmittel und damit der Geschwindigkeit der Beförderungsvorgänge notwendig. Da eine exakte Vorgabe des Qualitätsniveaus vielfach nicht möglich ist, sind Mindestanforderungen an die einzelnen Qualitätsmerkmale zu stellen. Auch ist es erforderlich, Angaben in der Leistungskonzeption darüber zu machen, wie sich die Qualität im Zeitablauf ändern soll, das heißt in welcher Zeitspanne die angebotenen Produkte allgemeine technische Fortschritte aufweisen müssen.

Die Anforderungen an die Post, technische Innovationen zu übernehmen beziehungsweise zu initiieren, sind in den verglichenen Ländern unterschiedlich stark. Sie sind im wesentlichen abhängig von dem Entwicklungsstand eines Landes. "Technischer Fortschritt folgt keinen Eigengesetzlichkeiten, er unterliegt in seiner Richtung, seiner Intensität und seinen konkreten Ausprägungen gesellschaftlichen Interessen."¹ In Ländern mit einer stark industrialisierten und technisierten Wirtschaft

1. Döll, K., Sauer, D., Schneller, I. und Altmann, N., Öffentliche Dienstleistungen und technischer Fortschritt, a.a.O., S. 11.

und einem hohen Lebensstandard werden Anforderungen nach einer schnellen Umsetzung technischer Innovationen häufiger formuliert und nachhaltiger durchgesetzt. Zudem wirken in diesen Ländern starke technische Impulse von seiten der großindustriellen Lieferanten auf die Post.

In der Bundesrepublik sind die qualitativen Anforderungen an die Post vergleichsweise hoch, so daß innerhalb bestimmter Grenzen qualitative Anforderungen auch zu Lasten des Preises vorherrschen. In anderen Ländern, beispielsweise in Frankreich und Italien, scheint es nützlicher zu sein, die qualitativen, nur zu Lasten der Preishöhe durchsetzbaren Anforderungen enger zu definieren, da die Interessen der Nachfrager stärker von der Preishöhe geprägt sind.

Qualitative Anforderungen benötigen für ihre Verwirklichung finanzielle Mittel. Das gilt unabhängig davon, ob eine Erhöhung der Qualität durch einen verstärkten Personaleinsatz oder durch eine Verbesserung technischer Produktionsprozesse zu erreichen ist. Besonders die Investitionen im Fernmeldebereich führen zu einer langfristigen Kapitalbindung und einem weit hinausgeschobenen Amortisationszeitpunkt. Die Aufnahme neuer Produkte veranlaßt finanzielle Vorleistungen, die erst mittel- oder langfristig den Eintritt in die Gewinnzone erlauben.

Der Einsatz technisch hochwertiger Bauteile im Fernmeldewesen führt zu nicht immer unmittelbar ersichtlichen Vorteilen. So wird als Beispiel für technischen Fortschritt häufig die hohe Sprechstellendichte in den Vereinigten Staaten angeführt, die Unterschiede in der Produktionsstruktur werden meistens nicht oder nur am Rande erwähnt. Die amerikanischen Fernsprechgesellschaften verwenden teilweise ältere, technisch überholte, aber noch funktionsfähige Vermittlungssysteme, die nur eine begrenzte Teilnehmerfernwahl erlauben und für Auslandsgespräche häufig eine Handvermittlung erfordern.¹

2. Die Bedeutung der Zielkonzeption im Hinblick auf das finanzwirtschaftliche Ergebnis der Post

Neben den Zielvorstellungen für die zu erstellenden Leistungen ist es erforderlich, Richtlinien über das dabei zu erzielende finanzwirtschaftliche Ergebnis festzulegen. Ganz allgemein kann neben einer maximalen Gewinnhöhe auch ein mindestens zu erreichender Gewinn, ein Ausgleich von Aufwendungen und Erträgen oder auch eine Begrenzung eines Verlustes auf eine bestimmte Höhe angestrebt werden. Gilt für eine Postunternehmung das finanzwirtschaftliche Ziel, die Aufwendungen und Erträge ausgeglichen zu gestalten, wird die Frage bedeutsam, ob diese Anforderungen für jeden einzelnen Dienstzweig oder für das Leistungs-

1. Vergleiche Schnorbus, A., Frankfurt - New York in Sekunden, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 27.5.1972, S. 15.

programm insgesamt gilt. Ist das Finanzergebnis insgesamt ausgeglichen zu gestalten, können unterschiedliche Ergebnisvorstellungen für die einzelnen postalischen Bereiche bestehen. Ein Überschuß der Erträge über die Aufwendungen einzelner Leistungsbereiche kann dann zum Ausgleich defizitärer Leistungssparten verwendet werden. Weiterhin ist in der Zielkonzeption darüber zu befinden, in welcher Weise die Post einen Überschuß der Erträge über die Aufwendungen zu verwenden und einen möglichen Verlust auszugleichen hat.

Für die Analyse des finanzwirtschaftlichen Ergebnisses ist es wichtig, die Voraussetzungen zu kennen, unter denen es zustandegekommen ist. Hierfür ist in erster Linie die rechtliche Verknüpfung mit der Gebietskörperschaft bedeutungsvoll, in der die Post tätig ist. Da alle verglichenen Postunternehmen mit staatlichen Stellen verbunden sind, ist die Frage von Interesse, wie eng und weitreichend diese Beziehung ist.

Der erste wichtige Punkt ist, inwieweit eine wirtschaftliche Verantwortung der einzelnen Postunternehmung besteht. Der Haushalt der meisten Postunternehmen ist unmittelbar oder als Anhang mit dem Staatshaushalt verbunden. Einen eigenständigen Etat haben nur die Postunternehmen der Bundesrepublik, Großbritanniens und der Niederlande.¹

1. Vergleiche S. 141 ff.

Diese Unterscheidung hat weitreichende Folgen. Die Postunternehmen, deren Etat unmittelbar oder als Anhang mit dem Staatshaushalt verknüpft ist, gleichen einen Gewinn wie auch einen Verlust mit dem Gesamthaushalt aus. Diese Regelung ist in mehrfacher Hinsicht bedeutsam. Zum einen können der Unternehmensführung ihre betriebswirtschaftlichen Aktivitäten, den betrieblichen Kombinationsprozeß möglichst effizient zu gestalten, durch die unmittelbare Abführung eines Überschusses als nicht nachhaltig lohnend erscheinen. Die Anreize dazu sind verringert, wenn erzielte Überschüsse nicht zur Stärkung des Unternehmens verwendet werden können. Andererseits bedeutet die Integration der Post in den Staatshaushalt die jährliche Auseinandersetzung um die Aufteilung des Staatsetats. Die Unternehmensführung wird ihre Aktivitäten darauf konzentrieren, einen möglichst großen Anteil zu erhalten. Letztlich kann die Tatsache, daß ein etwaiger Verlust sogleich von dem Staatshaushalt übernommen wird, dazu führen, daß die Unternehmensführung im Hinblick auf das "öffentliche Interesse" von Postleistungen zu Preiszugeständnissen bereit ist, die sich bei einer Unternehmensführung nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen schwerlich rechtfertigen ließen.

Für die Interpretation von postalischen Preisen ist es weiterhin wichtig, ob staatliche Eingriffe in die Leistungs- und Preispolitik finanziell ausgeglichen werden. Die Frage ist vor allem im Hinblick auf die Postunter-

nehmen bedeutsam, die über einen eigenständigen Etat verfügen und die finanzwirtschaftlichen Konsequenzen ihrer Unternehmenspolitik selbst tragen müssen. Im Gegensatz zu den europäischen Postunternehmen wird dem amerikanischen Postal Service in vollem Umfang die Einnahmedifferenz, die durch staatliche Interventionen veranlaßt wurde, aus der Staatskasse erstattet. Für alle Briefsendungen, die zu einem reduzierten Preis befördert werden, wird der Unterschied zum üblichen Beförderungspreis geleistet.¹

3. Die Bedeutung von leistungs- und finanzwirtschaftlichen Zielvorstellungen im Hinblick auf die Preishöhe von Postleistungen

Die bisherigen Ausführungen machen die Vielfalt möglicher Unternehmensziele deutlich. Für einen Vergleich kommt erschwerend hinzu, daß die Rangordnung der einzelnen Ziele bei den betrachteten Postunternehmen unterschiedlich ist. Je nach Art der Formulierung ist einigen Zielen unbedingter Vorrang gegenüber anderen Zielen einzuräumen.

Der Preis je Leistungseinheit übernimmt die Rolle des Regulators, der das Verhältnis von Leistungszielen zu finanzwirtschaftlichen Zielen steuert. In dem Maße, wie Leistungsziele hinsichtlich einer bestimmten Quantität und/oder Qualität Priorität gegenüber anderen Zielen be-

1. Vergleiche S. 148 f.

sitzen, erhöhen sich die Produktionskosten. Lassen sich zusätzliche Produktionskosten nicht durch Produktivitätsfortschritte ausgleichen, verschlechtert sich bei gleicher Preishöhe das finanzwirtschaftliche Ergebnis. Ist jedoch die finanzwirtschaftliche Anforderung als strenge Nebenbedingung formuliert, kann eine kostenerhöhende Qualitätsverbesserung nur durch Anhebung der Preise ermöglicht werden. Können bei steigenden Kosten die Preise nicht angepaßt werden, sind bei unveränderten finanzwirtschaftlichen Anforderungen indirekte Preiserhöhungen durch Qualitätsminderungen nicht zu umgehen.

Die qualitativen und quantitativen Anforderungen an das Leistungsprogramm und das Maß an finanzwirtschaftlicher Verantwortlichkeit stehen in einem unmittelbaren Wirkungsverhältnis zur Preishöhe.

Die einzelnen Zielvorstellungen sind teilweise gemeinsam zu erreichen, zum Teil schließen sie sich aber gegenseitig aus. Je nach der Präferenz der Zielsetzenden herrschen beispielsweise qualitative und finanzwirtschaftliche Ziele innerhalb bestimmter Grenzen auch zu Lasten der Preishöhe vor. Der Entscheidung über das Qualitätsniveau und die Preishöhe kommt besondere Bedeutung zu, da die Postunternehmen für viele Bereiche Alleinbetriebsrechte besitzen, so daß die Nachfrager nicht zwischen mehreren Anbietern, die die gleiche Leistungsgattung in

unterschiedlichen Qualitäten und Preislagen vorhalten, wählen können.

In Anbetracht der rechtlichen und finanzwirtschaftlichen Beziehungen der Post zu dem staatlichen Träger oder der Gebietskörperschaft, in deren Bereich sie tätig ist, sind die Entscheidungen, die darüber befinden, welche Ziele in welcher Weise die Post zu verfolgen hat, auch unter dem Gesichtspunkt der politischen Einflußnahme zu sehen. Das gilt zumindest für die langfristige Konzeption der Unternehmensziele.

Demzufolge entscheiden betriebswirtschaftliche und politische Überlegungen darüber, inwieweit bei steigenden Kosten die finanzwirtschaftlichen Anforderungen verringert werden, wenn der Preis und die Qualität nicht verändert werden sollen, oder ob der Preis den gestiegenen Kosten anzupassen oder an der vermuteten Nachfrageelastizität zu orientieren ist, um die finanzwirtschaftlichen Anforderungen und den Qualitätsstand beibehalten oder einen Überschuß der Erträge über die Aufwendungen erzielen zu können. Ebenso bedarf es der politischen Zustimmung, wenn steigende Kosten durch eine Verringerung der Qualität ausgeglichen werden sollen. Politische Gremien haben dann darüber zu befinden, inwieweit eine schlechtere Qualität zugunsten eines unveränderten Preises den gesellschaftlichen Wert der Leistung entspricht.

Da internationale Unterschiede in der Preis- und Kostenhöhe auch zwischen Postunternehmen mit ähnlichen Produktionsbedingungen bestehen, ist die Frage von Interesse, welche Zielvorstellungen in den einzelnen Ländern an die Post herangetragen werden, welche Nebenbedingungen bei der Leistungserstellung zu berücksichtigen sind und in welcher Weise eine Abstimmung der Einzelziele erfolgt.

Eine Untersuchung der Zielvorstellungen und der Abstimmungsverfahren wird dadurch erschwert, daß es nicht "den" oder "die" Zielsetzenden gibt. Die Auswahl der Berechtigten für die Abstimmung der Ziele erfolgt nur zum Teil nach Recht und Satzung der Post. Zum Teil sind dafür auch die faktischen Verhältnisse zwischen Unternehmensführung, politischen Interessenvertretern und Arbeitnehmervertretung maßgebend.

Um die vielfältigen Anforderungen der unterschiedlichen Interessengruppen an die Post augenscheinlich zu machen, werden beispielhaft Zielvorstellungen und Abstimmungen von Einzelzielen im Bereich der Deutschen Bundespost geschildert. Dabei wird auch auf den politischen Einfluß bei der Entscheidungsfindung eingegangen. An einigen Beispielen wird gezeigt, inwieweit betriebswirtschaftlich begründete Anforderungen der Unternehmensführung, durch politische Entscheidungen verhindert, verwässert oder verzögert wurden.

II. Die Interaktoren im Zielbildungsprozeß postalischer Unternehmen am Beispiel der Deutschen Bundespost

1. Anforderungen unternehmensinterner Gruppen

a) Anforderungen des Bundes als Eigentümer

Eigentümer der Deutschen Bundespost ist der Bund.¹ Sie wird als bundeseigene Verwaltung, wenn auch mit anstaltsähnlichen Zügen und einem teilrechtsfähigen Sondervermögen, geführt.² Die Interessen des Eigentümers an der Bundespost sind im Postverwaltungsgesetz formuliert.

Nach den Paragraphen 1 und 2 des Postverwaltungsgesetzes obliegt die Führung und die Aufsicht der Bundespost dem Bundesminister für das Post- und Fernmeldewesen.³

Allgemeine wirtschaftliche Anforderungen richten sich zunächst an die Leitung der Bundespost. "Die Anlagen der Deutschen Bundespost sind in gutem Zustand zu erhalten und technisch und betrieblich den Anforderungen des Verkehrs entsprechend weiter zu entwickeln und zu vervollkommen."⁴ Neben dieser Überwiegend programmatischen An-

1. Vergleiche Grundgesetz Artikel 134.

2. Vergleiche Püttner, O., Die öffentlichen Unternehmen, Verfassungsfragen zur wirtschaftlichen Betätigung der öffentlichen Hand, Bad Homburg v. d. H., Berlin, Zürich 1969, S. 101.

3. Seit Ende 1969 wird das Postministerium zusammen mit dem Bundesverkehrsministerium geführt.

4. Paragraph 2 Gesetz über die Verwaltung der Deutschen Bundespost (Postverwaltungsgesetz) vom 24. Juli 1953 (Bundesgesetzblatt I S. 676). Diese Anforderung ist

forderung sind es in erster Linie die der Bundespost auferlegten Grundpflichten, die die Unternehmenspolitik prägen. Im einzelnen sind es die Tarif-, Betriebs-, Zulassungs- und Beförderungspflicht.¹ Die finanzwirtschaftlichen Interessen des Eigentümers sind in Paragraph 15 des Postverwaltungsgesetzes formuliert. Danach hat die Bundespost ihren Haushalt so aufzustellen, daß sie die zur Erfüllung ihrer Aufgaben notwendigen Ausgaben aus ihren Einnahmen bestreiten kann. Sie erhält keine Zuschüsse aus dem Haushalt des Bundes.² Nach dem Entwurf eines Postverfassungsgesetzes ist die Wirtschaftsführung der Bundespost so zu gestalten, daß ein angemessener Gewinn als Selbstfinanzierungsbeitrag erzielt wird.³

Das fiskalische Interesse des Eigentümers richtet sich auf die geldliche Ablieferung. Während sich üblicherweise die monetären Anforderungen der Anteilseigner auf die Aufteilung eines erzielten Gewinns richten, sind die Einnahmen des Bundes an die Umsatzhöhe gekoppelt. Der abzuführende Betrag beläuft sich auf $6 \frac{2}{3}$ Prozent der

auch im Entwurf des Postverfassungsgesetzes mit dem Zusatz enthalten "unter Beachtung des Wirtschaftlichkeitsgrundsatzes". Vergleiche Paragraph 3 (2) Entwurf eines Postverfassungsgesetzes (Gesetzesentwurf der Bundesregierung, Drucksache VI/1385 Sachgebiet 900 Deutscher Bundestag, 6. Wahlperiode), S. 4.

1. Vergleiche hierzu im einzelnen Wegmann, G., Die gemeinwirtschaftlichen Grundsätze in der Tarifpolitik der Deutschen Bundespost, a.a.O., S. 37 ff.
2. Vergleiche Paragraph 15 (1) Postverwaltungsgesetz.
3. Vergleiche Paragraph 25 (1) Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 9.

jährlichen Betriebseinnahmen.¹ Diese Regelung ist auch nach dem neuen Postverfassungsgesetz vorgesehen.² Sie soll aber erst dann in Kraft treten, wenn das Eigenkapital mindestens ein Drittel des Gesamtkapitals erreicht hat. Bis zu diesem Zeitpunkt soll der Bund auf die Ablieferung verzichten.³ Nach dem Entwurf eines Postverfassungsgesetzes soll zukünftig der zuständige Bundesminister berechtigt sein, eine Gewinnablieferung an den Bund anzuordnen, sobald der Eigenkapitalanteil 50 Prozent des Gesamtkapitals übersteigen würde.⁴

Die aufgezeigten Beispiele der Anforderungen des Eigentümers an das Unternehmen Bundespost werden flankiert durch Anforderungen an das politische Instrument Bundespost. Der Bundesminister für das Post- und Fernmeldewesen ist dafür verantwortlich, "daß die Deutsche Bundespost nach den Grundsätzen der Politik der Bundesrepublik Deutschland, insbesondere der Verkehrs-, Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik verwaltet wird"⁵. Dabei hat der Postminister "den Interessen der deutschen Volkswirtschaft Rechnung zu tragen"⁶.

Die Anforderungen, makroökonomische Interessen zu unterstützen, haben Mitwirkungsrechte einiger Mitglieder der Bundesregierung bei der Führung der Bundespost zur

-
1. Vergleiche Paragraph 21 Postverwaltungsgesetz und S. 142 f.
 2. Vergleiche Paragraph 32 (1) Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 11.
 3. Vergleiche Paragraph 31 (2) Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 11.
 4. Vergleiche Paragraph 32 (5) Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 11.
 5. Paragraph 2 (1) Postverwaltungsgesetz.
 6. Paragraph 2 (2) Postverwaltungsgesetz.

Folge. So hat der Bundesminister für Finanzen ein Mitwirkungsrecht bei dem Voranschlag des Etats der Bundespost,¹ der Bestimmung über eine Gewinnverwendung beziehungsweise Verlustdeckung² und für bestimmte kreditpolitische Maßnahmen.³ Zusammen mit dem Innenminister ist er befugt, bei Entscheidungen über die Besoldung mitzuwirken.⁴ Ein gesetzliches Mitwirkungsrecht ist dem Bundeswirtschaftsminister für die Maßnahmen der Preispolitik zugesichert.⁵

Der unmittelbare Einfluß des Eigentümers wird besonders deutlich durch die Richtlinienkompetenz des Bundeskanzlers.⁶ Danach ist der Bundeskanzler berechtigt, für alle Kabinettsmitglieder die Grundstruktur der Ressortpolitik verbindlich festzulegen.

Auch nach dem Entwurf des Postverfassungsgesetzes sind Eingriffsrechte des Bundespostministers in die laufende Geschäftsführung vorgesehen.⁷ Ebenso bestehen vergleichbare interministerielle Abstimmungen für die bisher im

1. Vergleiche Paragraph 17 (4) Postverwaltungsgesetz.

2. Vergleiche Paragraph 20 (5) Postverwaltungsgesetz.

3. Vergleiche Paragraph 22 Postverwaltungsgesetz.

4. Vergleiche Paragraph 26 Postverwaltungsgesetz.

5. Vergleiche Paragraph 14 Postverwaltungsgesetz.

6. Vergleiche hierzu Grundgesetz Artikel 65.

7. Vergleiche Paragraph 20 (2) Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 8.

Postverwaltungsgesetz geregelten Fälle.¹

b) Anforderungen der Organe der Bundespost

aa) Anforderungen der Unternehmensführung

Die Bundespost steht unter der Leitung des Bundespostministers.² Nach dem geplanten Postverfassungsgesetz obliegt die Leitung einem fünfköpfigen Vorstand, aus dessen Reihe ein Mitglied den Vorstandsvorsitz übernimmt.³ Anlaß für Pläne einer Herauslösung der Deutschen Bundespost aus dem unmittelbaren Regierungsbereich ist die Erkenntnis, daß die Führungsmethoden der "Deutschen Bundespost angesichts der sprunghaften technischen und wirtschaftlichen Entwicklung ... mehr denen eines tiefgegliederten Industrieunternehmens als denen einer staatlichen Hoheitsverwaltung entsprechen"⁴ müssen. Dementsprechend wird der Vorstand mit der Aufstellung der allgemeinen Geschäftsordnung, der Bestimmung über die Wirtschafts- und Rechnungsführung und die Vorschriften über die Aufstellung des Jahresabschlusses betraut, nach Be-

-
1. Vergleiche zur Kritik an diesen geplanten Regelungen im Postverfassungsgesetz: Witte, E., Die Post - ein Modellfall, in: Wirtschaftswoche, Heft 27, 1971, S. 27 ff.
 2. Vergleiche Paragraph 1 (1) Postverwaltungsgesetz.
 3. Vergleiche Paragraphen 2 (1) und 7 (1) Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 4 ff.
 4. Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, Besonderer Teil, Begründung zu Paragraph 2, a.a.O., S. 19.

schlußfassung mit dem Aufsichtsrat und sofern gesetzlich nichts anderes bestimmt ist.¹

Die Anforderung des Bundes als Eigentümer, die von ihm formulierten Ziele nach "betriebswirtschaftlichen Grundsätzen"² zu erreichen, hat zur Folge, daß die Unternehmensführung den Einsatz betriebswirtschaftlicher Instrumente fordert. Hierzu gehört eine Unternehmensplanung, die alle betrieblichen Teilbereiche umfaßt. Voraussetzung für ein Erreichen der gesetzten Ziele ist eine weitläufige Dispositionsfreiheit über die Investitions- und Absatzpolitik und damit auch über Struktur und Volumen der Einnahmen.³

Ein besonders wichtiges betriebswirtschaftliches Instrument für die Unternehmensleitung ist der Einsatz der Absatzpolitik. Im Rahmen der Produktpolitik gehört die Überprüfung der Sortimentierung des Leistungsprogramms zum Aufgabenbereich der Geschäftsleitung. Sie muß bemüht sein, "die bestehenden Dienstleistungen den Wünschen und Erfordernissen ihrer Kunden anzupassen"⁴. Die Unternehmensleitung bedarf dazu der Entscheidungsbefugnis, gege-

-
1. Vergleiche Paragraph 9 (1), (2), (3) Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 5.
 2. Paragraph 3 (1) Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 4.
 3. Vergleiche hierzu Kaiser, O. und Böhm, E., Entwicklung eines Unternehmensgesamtplanungssystems der Deutschen Bundespost, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 10/1975, S. 4 f.
 4. Elias, D., Gedanken zum Dienstleistungsangebot der Deutschen Bundespost, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 7/1975, S. 5.

benenfalls auch neue Produkte einzuführen und vom Markt nicht mehr gewünschte aufzugeben. Die Forderung nach Wirtschaftlichkeit führt zu betriebswirtschaftlichen Maßnahmen, den Umsatz auf rentable Produktionszweige zu lenken. Die Unternehmensführung wird sich dazu einerseits der Werbung bedienen, um die Attraktionskraft ihrer rentablen Produkte zu erhöhen. Dazu wird die Unternehmensführung "in stärkerem Maße als bisher Marketingexperten aus der Wirtschaft heranziehen müssen"¹. Die marktorientierte Unternehmenspolitik wird durch die Aussage des derzeitigen Bundespostministers unterstrichen, daß alle Anstrengungen konzentriert werden müssen, um "die gegenwärtigen Marktanteile zu halten und neue hinzuzugewinnen"². Andererseits wird die Unternehmensleitung den Einsatz der Preispolitik verlangen müssen, um die geforderte Wirtschaftlichkeit zu erreichen. Insbesondere wird der Wunsch geäußert, dabei die allgemeine Preisentwicklung zu beachten und schneller als bisher preispolitisch zu reagieren. "Die Deutsche Bundespost wird ihre Gebührenpolitik langfristig auch am gesamtwirtschaftlichen Preisniveau orientieren müssen."³

-
1. Ehmke, H., Die Probleme der Post, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 5/1974, S. 138.
 2. Gscheidle, K., Zur Lage, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 1/1975, S. 8.
 3. Ebenda, S. 5.

Die Anforderungen der Unternehmensführung richten sich weiterhin auf größere Selbständigkeit in finanzieller und organisatorischer Hinsicht. Insbesondere werden Maßnahmen gefordert, die zu einer Eigenkapitalbasis führen, die zumindest teilweise eine Finanzierung der Erweiterungsinvestitionen aus eigenen Mitteln gestattet und eine eigenständigere Kreditpolitik erlauben.

Die Unternehmensführung der Bundespost, sowohl der Bundespostminister als auch in besonderem Maße der zukünftige Vorstand, der nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen handeln soll, muß die weitgehende Möglichkeit haben, betriebswirtschaftliche Instrumente einzusetzen. Das ist auch unter dem Aspekt zu sehen, daß die Entwicklung eines Unternehmens für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit der Unternehmensführung herangezogen wird. Anschaulich kommt das durch die Frage zum Ausdruck "Wer möchte nicht in einem gesunden, leistungsfähigen und angesehenen Unternehmen arbeiten?"¹. Letztlich wird die Unternehmensführung verantwortlich gemacht für das leistungs- und finanzwirtschaftliche Ergebnis. Eine weitreichende Dispositionsfreiheit für die Leitung des Unternehmens erleichtert zudem die Rekrutierung von Führungspersönlichkeiten.

1. Zurhorst, B., Zur Finanzlage der Deutschen Bundespost, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 2/1975, S. 5.

bb) Anforderungen des Postverwaltungsrats

Die Aufsicht über die Bundespost ist Aufgabe des Postverwaltungsrats.¹ In seinen Zuständigkeitsbereich fällt die Feststellung des Etatentwurfs der Bundespost, der Beschluß über Preisänderungen der postalischen Leistungen und über die Aufnahme neuer beziehungsweise Änderung und Aufgabe eingeführter Produkte.² In dem geplanten Postverfassungsgesetz ist vorgesehen, diese Aufgaben einem Aufsichtsrat zu übertragen.³ Er soll unter anderem die Berechtigung zur Entscheidung über die Beteiligung an anderen Unternehmen und die Veräußerung von Anteilen, die Höhe der durch den Vorstand aufzunehmenden Kredite und einzugehenden Bürgschaften und über die Einrichtung, Verlegung oder Aufhebung einer Mittelbehörde erhalten.⁴

Der Verwaltungsrat setzt sich aus je fünf Vertretern von Bundestag und Bundesrat, fünf Vertretern der Wirtschaft, sieben Vertretern des Personals der Bundespost und zwei Sachverständigen zusammen.⁵ Nach dem Entwurf eines Postverfassungsgesetzes sind jeweils acht Vertreter der Poli-

-
1. Vergleiche Paragraph 5 Postverwaltungs-gesetz.
 2. Vergleiche Paragraph 12 (1) Postverwaltungs-gesetz.
 3. Vergleiche Paragraph 2 Entwurf eines Postverfassungs-gesetzes, a.a.O., S. 4.
 4. Vergleiche im einzelnen Paragraph 17 (3) Positionen 1 - 11 Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 7.
 5. Vergleiche Paragraph 5 (2) Postverwaltungs-gesetz.

tik, der Wirtschaft und des Personals für den Aufsichtsrat vorgesehen.¹ Formal scheint damit der Einfluß der Politiker zugunsten der Vertreter der Wirtschaft verringert zu werden. Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden nicht gewählt, sondern auf Vorschlag von der Bundesregierung ernannt; fünf der acht Vertreter der Wirtschaft sollen von den Spitzenverbänden vorgeschlagen werden, die restlichen drei Mitglieder vom zuständigen Bundesminister.² Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind nicht an Weisungen gebunden,³ jedoch ist anzunehmen, daß sie ihre Partikularinteressen vertreten werden. Für den politischen Vertreter, insbesondere den Abgeordneten eines Bundeslandes, kann damit die Anforderung verbunden sein, Bestrebungen im Rahmen einer Straffung der Organisation, die eine Aufhebung einer Mittelbehörde in dem von ihm vertretenen Bundesland notwendig erscheinen läßt, zu vermeiden oder den Zeitpunkt ihrer Realisierung zu verzögern. Die Vertreter der Wirtschaft dürften vor allem qualitative Anforderungen an die postalischen Dienste, insbesondere für die Überwiegend oder ausschließlich von

-
1. Vergleiche Paragraphen 10 und 11 Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 5. Vergleiche hierzu auch den Gesetzesentwurf der Fraktion der CDU/CSU, der 10 Vertreter des politischen Lebens, 10 Vertreter aus dem Personal der Bundespost und 7 Vertreter aus der Wirtschaft vorsieht, Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Postverwaltungsgesetzes, Paragraph 5 (1) Bundestagsdrucksache VI/3027 Sachgebiet 900, 6. Wahlperiode.
 2. Vergleiche Paragraph 11 (2) Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 6.
 3. Vergleiche Paragraph 10 (2) Entwurf eines Postverfassungsgesetzes, a.a.O., S. 5.

gewerblichen Abnehmern nachgefragten Leistungen stellen.¹ Das Interesse an qualitativ hochstehenden postalischen Leistungen wird zudem bei dem Vertreter der Elektroindustrie Unterstützung finden, die die bedeutendste Lieferantengruppe der Bundespost darstellt. Die Anforderungen der Arbeitnehmervertreter berühren insbesondere die Vorstellungen des Postvorstandes über Rationalisierungsprogramme von Produktionsprozessen und über Einschränkungen des Dienstleistungsangebots.

Der Einfluß des Verwaltungs- oder Aufsichtsrats wird jedoch erheblich eingeengt durch Entscheidungen des Bundesministers beziehungsweise der Bundesregierung. So obliegt nach dem Entwurf eines Postverfassungsgesetzes die Aufsicht über den Vorstand und den Aufsichtsrat der Deutschen Bundespost dem zuständigen Bundesminister.²

Der Einfluß des Bundesministers beziehungsweise der Bundesregierung auf Beschlüsse des Postverwaltungsrats zeigte sich in der Vergangenheit insbesondere bei Preiserhöhungen. Dies gilt zum Beispiel für die Preiserhöhung von 1971³ als auch für die Erhöhung der Beförderungs-

1. Vergleiche beispielsweise die Diskussion zur Direkt-rufverordnung und deren Besprechung im Postverwaltungs-rat.

2. Vergleiche Paragraph 2 (3) Entwurf eines Postverfas-sungsgesetzes, a.a.O., S. 4.

3. Vergleiche hierzu: Aus dem Verwaltungsrat - 5. Sit-zung des fünften Verwaltungsrates der Deutschen Bun-despost am 26. Februar 1971 in Bonn, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen 1971, S. 225.

preise im Zeitungs- und Zeitschriftenversand 1975. Anlässlich der zuletzt genannten Preiserhöhung unterstreicht die Aussage des Bundesministers die Dominanz der Politiker über den Verwaltungsrat: "Selbst wenn der Verwaltungsrat die Tarifierhöhung einstimmig aufheben würde, würde ich mich einem solchen Schluß widersetzen - und wenn es mich meinen Hut und meinen Stuhl kostet."¹ Die Dominanz der Bundesregierung in akuten Konfliktsituationen ist durch die Regelung des Paragraph 20 auch in dem Entwurf eines Postverfassungsgesetzes vorgesehen.

c) Anforderungen der Arbeitnehmer

Die Anforderungen der Arbeitnehmer werden einerseits institutionell durch die Arbeitnehmervertreter im Verwaltungsrat beziehungsweise im zukünftigen Aufsichtsrat und andererseits durch direkte Verhandlungen mit der Unternehmensführung vorgebracht.

Sie richten sich auf die Erhaltung der Arbeitsplätze, unter anderem durch Einwendungen und Verzögerungen zu Bestrebungen, Filialen und Filialdirektionen zusammenzufassen, und durch Mitwirkung bei Rationalisierungsvorhaben. Die Interessen zielen auf eine Verkürzung der Ar-

1. Aussage von Bundesminister Gscheidle während einer Sitzung des Postverwaltungsrates, zitiert nach: Post-Aufsicht - gewisse Freiräume, in: Wirtschaftswoche Nr. 5 vom 24.1.1975, S. 21.

beitszeit¹ und Einkommensverbesserungen. Postgewerkschaftliche Forderungen beschäftigen sich im weiteren mit den Bedingungen am Arbeitsplatz, mit Variationen der Leistungsqualität und der Stilllegung oder dem Abbau einzelner Leistungsarten.²

-
1. Vergleiche zum Beispiel ohne Verfasser, Postgewerkschaft: 35-Stunden-Woche nur auf lange Sicht, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 21.10.1974, S. 13.
 2. Die Forderungen der Postgewerkschaft, dem Briefzustellungspersonal eine 5-Tage-Woche einzuräumen, führten in Hamburg dazu, daß die Postkunden in 31 von 33 Zustellbezirken auf vorgedruckten und von den Postboten überreichten Verzichtserklärungen sich mehrheitlich mit der Einstellung der Samstagszustellung einverstanden erklärten. Dieser Einsatz der lokalen Postgewerkschaftsvertretung wurde jedoch von der zentralen Gewerkschaftsführung unterbunden, da die als Arbeits erleichterung geplante Aktion zu einer Freistellung von etwa 5.000 Briefträgern führen würde. Vergleiche hierzu ohne Verfasser, Am Samstag nie, in: Die Zeit vom 15.11.1974, S. 36.

2. Anforderungen unternehmensexterner Gruppen

a) Anforderungen der Marktpartner

aa) Anforderungen der Kunden

Die beiden wichtigsten Kundengruppen sind die gewerbliche Wirtschaft und die privaten Haushalte. Die Anforderungen der gewerblichen Wirtschaft werden im allgemeinen durch Verbandsorganisationen an die Unternehmensführung heran-gebracht. Sie beziehen sich überwiegend auf die Leistungs- und die Preispolitik der Post. Einzelne Interessen der gewerblichen Wirtschaft richten sich auf eine moderne Produktpolitik,¹ eine Begrenzung der postalischen Alleinrechte,² Beibehaltung oder Verbesserung des Qualitätsniveaus der Postleistungen und auf eine zurückhaltende Preispolitik. Insbesondere die Preisgestaltung ist häufig Anlaß für Kritik. Vor allem fordern die Unternehmen der privaten Wirtschaft, die nahezu 80 Prozent der Einnahmen des Fernsprechbereichs beisteuern,³ eine ausgeglichene Preispolitik für die einzelnen postalischen Leistungen.

Die Anforderung der privaten Haushalte als Kunden für postalische Leistungen sind schwieriger feststellbar, da sie nicht durch eine eigene Interessenvertretung organi-

-
1. Vergleiche zum Beispiel die Kooperation im Paketverkehr zwischen Handel und Bundespost.
 2. Vergleiche zum Beispiel die Erörterungen über die Direktrufverordnung.
 3. Vergleiche S. 188 ff.

siert und vorgetragen werden. Umfrageergebnissen und Leserzuschriften großer Tageszeitungen zufolge orientieren sie sich in erster Linie an der Preisgestaltung.¹ Anforderungen an das Qualitätsniveau werden besonders dann deutlich, wenn im privaten Bereich Abweichungen zu den gewohnten qualitativen Eigenschaften festgestellt werden.

bb) Anforderungen der Lieferanten

Die Ausgaben der Deutschen Bundespost für Lieferungen und Leistungen der Wirtschaft beliefen sich 1974 auf 9,3 Milliarden DM.² Davon entfallen etwa 80 Prozent auf Produkte des Fernmeldewesens.³ Da der Kreis der Lieferanten nur sehr klein ist, besteht für diese Unternehmen eine starke Abhängigkeit von der Bundespost.⁴ Während die größten Lieferanten⁵ noch über weitere Produkt-

-
1. Vergleiche zum Beispiel Gaj, H., Die Deutsche Bundespost aus der Sicht der Öffentlichkeit, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 6/1975, S.26 ff. Auch ohne Verfasser, Mehr Klagen über die Bundespost, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 18.10.1975, S.7.
 2. Vergleiche Geschäftsbericht der Deutschen Bundespost 1974, S. 37.
 3. Vergleiche ebenda.
 4. Vergleiche zum Beispiel ohne Verfasser, Die Industrie hofft auf Erfolg der Post-Werbung, in: Handelsblatt vom 15.3.1976, S. 1.
 5. In der Fernmeldevermittlungstechnik sind es die Siemens AG, die Standard Elektrik Lorenz AG (SEL), die Deutsche Telefonwerke und Kabelindustrie AG (DeTeWe) und die Telefonbau und Normalzeit Lehnert & Co, zitiert bei Schwedes, H., Konjunkturpolitik mit Fernmeldeinvestitionen?, Band 25 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Berlin 1971, S. 77.

gruppen und damit über andere Kundenbeziehungen verfügen, sind die Produktionsprogramme kleinerer und mittlerer Betriebe häufig auf die Belange der Bundespost zugeschnitten, die direkt an die Bundespost oder als Vorlieferant an die großen Unternehmen liefern. Das gilt sowohl für den Fernsprechapparatebau als auch für die Kabellieferungen. Die inländische Fernsprechkabelproduktion wird zu 75 Prozent von der Bundespost nachgefragt.¹

Die engen und weitreichenden Geschäftsbeziehungen zwischen den Lieferanten und der Bundespost spiegeln sich in den Anforderungen der Unternehmen wider. Die erhebliche Bedeutung der Nachfrage der Bundespost für den Aufbau betrieblicher Kapazitäten erfordert einen möglichst kontinuierlichen Leistungsbezug. Kürzungen des postalischen Investitionsbudgets führen zu geringeren Auslastungen der Kapazitäten, Unterbeschäftigungen und Personalabbau. Im ersten Halbjahr 1974 veranlaßte der Auftragsrückgang der Bundespost zusammen mit einer zurückhaltenden Nachfrage nach Nebenstellenanlagen bei der Telefonbau und Normalzeit einen Bestellrückgang von 20 Prozent und eine Reduzierung des Personalbestands während 1974 von 15 Prozent.² Ähnlich ist die Situation der Standard Elek-

-
1. Vergleiche Schwedes, H., Konjunkturpolitik mit Fernmeldeinvestitionen?, a.a.O., S. 204.
 2. Vergleiche ohne Verfasser, Hohe Telefongebühren stören die Fernmeldeindustrie, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 27.8.1974, S. 13. Auch ohne Verfasser, Höhere Telefongebühren - ein Bumerang für die Post, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 26.8.1975, S.11.

trik Lorenz, deren größter einzelner Auftraggeber die Bundespost ist; ihre Bestellungen machten 1974 27 Prozent des gesamten Konzernumsatzes aus.¹

Die Anforderungen der Lieferanten an die Preispolitik der Post sind im Zusammenhang mit der Kontinuität der Leistungsbeziehung zu sehen. So wird der Auftragsrückgang der Lieferanten als Folge der Preiserhöhung für Fernsprecheleistungen bezeichnet. Einerseits ist die unmittelbare Nachfrage nach Fernsprechhauptanschlüssen von der Preispolitik der Bundespost für Fernsprecheleistungen abhängig, andererseits wird auch der Auftragseingang für Nebenstellenanlagen von ihr berührt.²

Die Anforderungen der Lieferanten werden um so drängender vorgetragen, als ein Ausweichen auf internationale Märkte nur begrenzt möglich ist. Da nahezu in allen Ländern die Auftragsvergabe in öffentlichen Händen liegt, werden im allgemeinen nationale Unternehmen bei der Auftragsvergabe bevorzugt. So folgte beispielsweise der Äußerung der Siemens AG, daß sie für den Ausbau des französischen Fernsprechnetzes Fernmeldeprodukte liefern könnte, ein heftiger Protest der französischen Fernmeldeindustrie,

1. Vergleiche ohne Verfasser, Die Gebührenpolitik der Post trifft auch die SEL, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 16.5.1975, S. 15.

2. Vergleiche ohne Verfasser, Höhere Telefongebühren - ein Bumerang für die Post, a.a.O., S. 11.

die bisher ausschließlich die Lieferungen für die französische Post besorgte.¹

b) Anforderungen der Konkurrenten

Die Interessen der Konkurrenten beziehen sich auf den Abbau von vermeintlichen oder tatsächlichen Wettbewerbsvorteilen. Intensive Wettbewerbsbeziehungen für postalische Produkte bestehen im Postsparkassen- und Postscheckverkehr. Demzufolge sind die Anforderungen der Konkurrenten in diesem Bereich am stärksten. Die Interessen der öffentlich-rechtlichen und privatwirtschaftlichen Bankinstitute richten sich in erster Linie auf die Preisgestaltung für die Postbankdienste. Es wird immer wieder beklagt, daß die Bundespost Preiserhöhungen zur Defizitdeckung vornehmlich in den Monopolbereichen vornehme und insbesondere im Postscheckverkehr nach Ansicht der Banken auf kostendeckende Preise verzichte.² Weiterhin kritisiert das Bankgewerbe, "daß die Bundespost zwar verstärkt ins Bankgeschäft einsteigt, aber nicht seinen Spielregeln und Vorschriften unterliegt"³. Anlaß hierzu ist die kurzfristige Überziehungsmöglichkeit von Post-

-
1. Vergleiche ohne Verfasser, Es geht auch ohne Siemens bei der Post, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 4.7.1973, S. 17.
 2. Vergleiche ohne Verfasser, Banken kritisieren Bundespost, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 5.11.1973, S. 13.
 3. Ohne Verfasser, Wird die Bundespost zu einer Super-Bank?, in: Handelsblatt vom 9.1.1975, S. 3.

scheckkonten bis zu 300 DM seit Anfang 1975, die als ein erster Schritt zur Kreditvergabe gesehen wird, obgleich die Bundespost vom Kreditwesengesetz nicht als Kreditinstitut angesehen wird und, von wenigen Ausnahmen abgesehen, von den dort festgelegten Auflagen befreit ist.¹

Bestrebungen des Versandhandels, eine eigenständige Kleingutbeförderung aufzubauen, wurden durch Kooperationsverträge mit den wichtigsten Versandhandelsunternehmen verhindert.

3. Politische Gremien als entscheidungsberechtigte Instanzen im Zielbildungsprozeß

Die zahlreichen Anforderungen der Marktpartner und Konkurrenten an die Post haben zum Ziel, die Entscheidungen der Unternehmensführung in der von ihnen gewünschten Weise zu beeinflussen. Daß Lieferanten, Kunden und Konkurrenten ihre Interessen vertreten, ist durchaus üblich und auch in privatwirtschaftlichen Unternehmen festzustellen. Unterschiede bestehen jedoch insoweit, als "die Einwirkung nicht im freien Spiel der Marktkräfte, sondern unter Berufung auf das öffentliche Interesse erfolgt"². Diese Anforderungen, ergänzt durch die Interessen des Personals und des aufsichtsführenden Organs, werden an den zuständigen Bundesminister gerichtet. Er ist zugleich

1. Ohne Verfasser, Wird die Bundespost zu einer Super-Bank?, a.a.O., S. 3.

2. Witte, E., Die öffentliche Unternehmung im Interessenkonflikt, a.a.O., S. 39.

Leiter des Unternehmens Post und politische Instanz durch seine Mitgliedschaft im Bundeskabinett. Durch die Richtlinienkompetenz des Bundeskanzlers ist es letztlich die Bundesregierung, die sich im Konfliktfall über Geschäftsführung und Aufsichtsorgan hinwegsetzen kann und Unternehmensinteressen gegen vielfältige öffentliche Interessen abwägen muß. Ihre Entscheidungen sind dann innerhalb der politischen Gesamtkonzeption zu sehen.

Politischer Einfluß zeigt sich am deutlichsten bei der Preisgestaltung. Wird der Preis für Güter und Dienstleistungen von Politikern oder Parteien eingesetzt, um Wählerstimmen zu gewinnen, wird von einem politischen Preis gesprochen.¹ Damit ein Gut für einen politischen Preis geeignet ist, muß es über bestimmte Merkmale verfügen, die die gewünschte Wirksamkeit herbeiführen. Die Leistungen der Post scheinen dazu im besonderen Maße geeignet zu sein. Das kann dadurch begründet sein, daß nahezu jedermann Leistungen dieses Unternehmens nachfragt und die Bundespost als größtes Unternehmen besondere Aufmerksamkeit erweckt, aber auch durch die Tatsache, daß der Bund als Eigentümer glaubt, daß die Preispolitik der Deutschen Bundespost an seinen eigenen allgemeinen politischen Forderungen gemessen werde.

1. Vergleiche Schmidchen, D., Politische Ökonomie staatlicher Preisinterventionen, Band 28 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Berlin 1973, S. 72.

So wurden mehrere Anforderungen des zuständigen Bundesministers und des Postverwaltungsrats, die Preise für postalische Leistungen zu erhöhen, von der Bundesregierung abgelehnt, verzögert oder verwässert mit der Begründung, wirtschaftspolitische Maßnahmen und Appelle zur Preisniveaustabilität nicht zu gefährden.¹

Besonders deutlich wurde die politische Einflußnahme auf die Preisbildung von Postleistungen anlässlich der Preiserhöhung vom 1. August 1964. Die Preiserhöhung war in der Öffentlichkeit so nachhaltig umstritten, daß während der parlamentarischen Ferien eine Bundestagssondersitzung einberufen und zum 1. Dezember des gleichen Jahres die Preiserhöhung von der Regierung teilweise rückgängig gemacht wurde.²

Für die Preiserhöhung im Fernsprechdienst vom 1. Juli 1974 machte die SPD-Fraktion ihre Zustimmung von der Vorverlegung des sogenannten Mondscheintarifs auf 22 Uhr abhängig.³

Aus sozial- und kulturpolitischen Gründen entschieden die politischen Instanzen, daß einige Preise nicht eine kosten-deckende Höhe erreichen durften. Dies gilt insbesondere

1. Vergleiche die ausführliche Beschreibung der von der Bundespost und dem Postverwaltungsrat beantragten Preiserhöhungen und der Reaktionen der jeweiligen Bundesregierung von 1952 bis 1966 bei: Steinmetz, H., Die Deutsche Bundespost im Schatten des Wohlstands, in: Archiv für das Post- und Fernmeldewesen 1966, S. 91 ff.

2. Vergleiche ebenda, S. 93 ff.

3. Vergleiche ohne Verfasser, Weiterhin Ärger mit dem Mondscheintarif, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 27.11.1975, S. 7.

für den Postzeitungsdienst. Gleichzeitig unterstützen sie Maßnahmen, daß weniger "schützenswerte" Leistungen Überschüsse erzielen, damit das politisch gesetzte Ziel der Eigenwirtschaftlichkeit erfüllt werden kann. Die jahrelange interne Subventionierung der Postdienste durch die Fernsprechdienste "bedarf der Rechtfertigung unter produktionspolitischem, wirtschaftsordnungspolitischen und nicht zuletzt verteilungspolitischen Aspekt"¹.

Es sind der Fachminister und die Bundesregierung, die letztlich die Zielpräferenz zur Abwägung der zahlreichen gruppenspezifischen Anforderungen bestimmen. Dabei findet auch die vermutete politische Resonanz der Preise für Postleistungen Berücksichtigung. Innerhalb des Bundeskabinetts kann es zu Konflikten sowohl zwischen ökonomischen und außerökonomischen Zielen² als auch bei der Entscheidung kommen, welchen politischen Zielen der Vorrang zu geben ist. Die Entscheidung über die Anforderungen der einzelnen Interessentengruppen liegt bei al-

1. Oettle, K. und Thiemeyer, T., Thesen über die Unterschiede zwischen privater Absatzpolitik und öffentlicher Angebotspolitik, in: Die Öffentliche Wirtschaft, 18. Jahrgang 1969, Heft 1, S. 39.

2. Vergleiche zu den Konflikten zwischen ökonomischen und außerökonomischen Zielen Bidlingmaier, J., Zielkonflikte und Zielkompromisse im unternehmerischen Entscheidungsprozeß, Wiesbaden 1968, S. 111 f.

len verglichenen Ländern bei den politischen Instanzen,¹ denen damit auch die Verantwortung für Preisbildung und Qualitätsniveau zufällt.

Der am Beispiel der Bundespost geschilderte politische Einfluß auf die Leistungs- und Absatzpolitik ist vermutlich in den Ländern noch weitreichender, in denen die Post in unmittelbarer Staatsverwaltung steht.

Die Zielpräferenzen und damit auch die Unternehmenspolitiken der betrachteten Postunternehmen sind unterschiedlich. Das kann zurückzuführen sein auf unterschiedliche Zielvorstellungen der Politiker, unterschiedliche Anforderungen der Interessentengruppen oder in abweichenden Durchsetzungsfähigkeiten einzelner Interessentengruppen untereinander.

1. Lediglich der Fernsprechdienst der Vereinigten Staaten wird von Privatgesellschaften organisiert, die jedoch zahlreiche gesetzliche Auflagen beachten müssen.

LITERATURVERZEICHNIS

- Adam, R., Privater Postdienst in den USA, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Jahrgang 1972, S. 168.
- Zunehmender Wettbewerb des privaten Postdienstes in den USA, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 3/1974, S. 84.
- Altmannnsperger, H.J., Ursprung und Entwicklung der staatlichen Alleinrechte auf dem Gebiet des Postwesens, in: Jahrbuch des Postwesens 1969, Bad Windsheim 1969, S. 236 ff.
- Balassa, B., Just how misleading are official exchange rate conversions? A comment, in: The Economic Journal, Volume 83, London 1973, S. 1258 ff.
- Berstecher, D., Zur Theorie und Technik des internationalen Vergleichs, Texte und Dokumente zur Bildungsforschung, Stuttgart 1970.
- Bidlingmaier, J., Zielkonflikte und Zielkompromisse im unternehmerischen Entscheidungsprozeß, Wiesbaden 1968.
- Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Jahrgang 1965, Nr. 35, S. 274.
- Claïsse, G., Le pari de M. Chirac, in: L'Express Nr. 1219 vom 18.11.1974, S. 36 ff.
- Conférence européenne des Postes et Télécommunications, Structures financières, budgétaires et comptables des Administrations de la CEPT, Groupe de travail AP GT 3, o.O., o.J.

- Diederich, H., Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Band II, Schaeffers Grundriß des Rechts und der Wirtschaft, 83/2, 3. Auflage, Stuttgart/Düsseldorf 1974.
- Dorn, G., Aussagemöglichkeiten moderner Kostenrechnungsv erfahren, in: Organisation und Rechnungswesen, Festschrift für E. Kosiol, herausgegeben von E. Grochla, Berlin 1964, S. 441 ff.
- Düll, K., Sauer, O., Schneller, I. und Altmann, N., Öffentliche Dienstleistungen und technischer Fortschritt, eine Untersuchung der gesellschaftlichen Bedingungen und Auswirkungen von technisch-organisatorischen Veränderungen in der Deutschen Bundespost, RKW-Projekt A 82, München 1972.
- Dupriez, L., Säkulare Verschiebungen im internationalen Preissystem, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Band XXVI, Wien, New York 1966, S. 55 ff.
- Ehmke, H., Die Probleme der Post, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 5/1974, S. 137 ff.
- Eilers, M., Demokratisierung im Bereich der PTT-Betriebe in Europa, in: Archiv für das Post- und Fernmeldewesen, herausgegeben im Auftrage des Bundesministeriums für das Post- und Fernmeldewesen, Bonn 1972, S. 42 ff.
- Elias, D., Gedanken zum Dienstleistungsangebot der Deutschen Bundespost, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 7/1975, S. 5 f.
- Enquête No 2 sur les Structures Financières, Budgétaires et Comptables 2e Fascicule.
- Entwurf eines Postverfassungsgesetzes (Gesetzesentwurf der Bundesregierung) Drucksache VI/1385 Sachgebiet 900 Deutscher Bundestag, 6. Wahlperiode.
- Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Postverwaltungsgesetzes (Gesetzesentwurf der Fraktion der CDU/CSU) Drucksache VI/3027 Sachgebiet 900 Deutscher Bundestag, 6. Wahlperiode.

Flacke, W. und Steiner, R., Wirtschaftliche Zusammenarbeit mit Großversendern im Paketdienst, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 5/1975, S. 28 ff.

Fremuth, W., Die Post- und Telegraphenanstalt, ihre Gliederung nach Monopol- und Konkurrenzbetrieb, Wien 1962.

Gandenberger, O., Das Finanzmonopol, Fiskalische und außerfiskalische Wirkungen im Vergleich zur Verbrauchsteuer, Band 24 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Heidelberg 1968.

Garbe, G., Die Bundespost, ein modernes Wirtschaftsunternehmen, in: Archiv für das Post- und Fernmeldewesen, Jahrgang 1969, S. 562 ff.

Geschäftsberichte folgender Postunternehmen:

American Telephone and Telegraph Company, Annual Report 1972 und Annual Statistical Report 1972,

Annual Report of the Postmaster General 1972-1973,

Beretning of Statistik 1971-1972,

Geschäftsberichte der Deutschen Bundespost für 1964 - 1974,

Geschäftsbericht der Österreichischen Post- und Telegraphenverwaltung 1973,

Geschäftsbericht der Schweizerischen Post-, Telephon- und Telegraphenbetriebe 1972,

Jaarverslag PTT 1972,

Memoria de los Servicios Balance 1972,

Norges Postverk 1972,

Post Office Report and Accounts 1971 - 1972,

Rapport d'activité Exercice 1972,

Relazione per l'anno finanziario 1972,

The Swedish Post Office 1971 - 1972.

Gesetz über das Postwesen vom 28. Juli 1969 (PostG),
BGBI. I, S. 1006.

Gesetz über die Verwaltung der Deutschen Bundespost
vom 24. Juli 1953 (PostVwG), BGBI. I, S. 676.

Gesetz über Fernmeldeanlagen vom 14. Januar 1928
(FAG), Neufassung vom 24. Mai 1968, BGBI. I,
S. 481.

Gilbert, M. und Mitarbeiter, Sozialprodukt und Preise
im internationalen Vergleich, Bonn 1958.

Glismann, H.H. und Seusing, E., Probleme internationa-
ler Preisvergleiche - Pharmazeutische Produkte,
in: Die Weltwirtschaft, herausgegeben vom Insti-
tut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel,
Tübingen 1975, Heft 2, S. 176 ff.

Goj, H., Die Deutsche Bundespost aus der Sicht der Öff-
fentlichkeit, in: Zeitschrift für das Post- und
Fernmeldewesen, Heft 6/1975, S. 26 ff.

Graurock, W., Betriebswirtschaftliche Vergleiche als
wissenschaftliche Erkenntnismittel, Band 3 der
Schriftenreihe Betriebswirtschaftliche Vergleiche,
Berlin 1975.

Gröteke, F., Schnelle Post vom Vatikan, in: Die Zeit
Nr. 24 vom 7.6.1974, S. 28.

Gscheidle, K., Zur Lage, in: Zeitschrift für das Post-
und Fernmeldewesen, Heft 1/1975, S. 4 ff.

Guckes, S., Internationaler Vergleich von Verbraucher-
preisen, in: Wirtschaft und Statistik 1968,
S. 292 ff.

Günter, H., Zur Berechnungsmethode und Aussagebedeutung
der internationalen Kaufkraftvergleiche, in:
Wirtschaft und Statistik 1961, S. 443 ff.

Gutachten der Sachverständigen-Kommission für die Deut-
sche Bundespost vom 6. November 1965, Deutscher
Bundestag, 5. Wahlperiode, Drucksache V/203.

Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre,
Zweiter Band, Der Absatz, 15., neu bearbeitete
und erweiterte Auflage, Berlin, Heidelberg,
New York 1976.

Gzuk, R., Messung der Effizienz von Entscheidungen,
Tübingen 1975.

- Hamm, W., Kollektiveigentum, Die Rolle der öffentlichen Unternehmen in der Marktwirtschaft, Band 9 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Heidelberg 1961.
- Hammer, K.H., Die Nachfrage nach Dienstleistungen der Deutschen Bundespost heute und morgen - aus der Sicht der Wirtschaft, in: Die Post als Kommunikationsmittler einer modernen Gesellschaft, Band 18 der Schriftenreihe der Deutschen Verkehrswissenschaftlichen Gesellschaft e. V., Köln 1973.
- Handwörterbuch des Postwesens, bearbeitet von H. Rackow (u. a.), Frankfurt 1953.
- Hax, K., Vergleich der Betriebsaufwendungen, in: Probleme des Rechnungswesens in internationaler Betrachtung, Düsseldorf 1957, S. 195 ff.
- Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen, Wiesbaden 1966.
- Die Zielfunktion der Unternehmung, in: Zur Theorie der Unternehmung, Festschrift für E. Gutenberg, herausgegeben von H. Koch, Wiesbaden 1962, S. 9 ff.
- v.d. Heyden, G., Die Interessen der Deutschen Bundespost bei der Steuerreform, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 3/1974, S. 73 ff.
- Horstmann, K. und Mitarbeiter, Qualitätsänderungen und Preisindices, in: Wirtschaft und Statistik, Jahrgang 1963, S. 594 ff.
- Jansen, K., Grundlagen der Tarifpolitik bei der Deutschen Bundespost, Dissertation, Köln 1968.
- Jetter, K., Ihr Eilbrief von Ende Oktober ist noch nicht eingetroffen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 20.12.1974, S. 7.
- Sechs Wochen Kurzschluß im Stromkreis der Post, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 5.12.1974, S. 7.

- Kaiser, O. und Böhm, E., Entwicklung eines Unternehmensgesamtplanungssystems der Deutschen Bundespost, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 10/1975, S. 4 ff.
- Kaps, C., Auf in den Kampf - das US-Justizministerium will den größten Konzern der Welt auseinanderbrechen, in: Die Zeit vom 29.11.1974, S. 41.
- Kaufmann, H., Keine Briefe, keine Geldsendungen..., in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 30.10.1974, S. 9.
- Kawlat, A., Theoretische Grundlagen der Qualitätspolitik, Wiesbaden 1969.
- Kjaer-Hansen, M., Absatz, Markt und Nachfrage, Ein Beitrag zur Theorie der Absatzwirtschaftslehre, Essen 1965.
- Klatt, S., Die ökonomische Bedeutung der Qualität von Verkehrsleistungen, Berlin 1965.
- Kloek, T. und Theil, H., International comparisons of prices and quantities consumed, in: Econometrica, Volume 33, 1965, S. 535 ff.
- Kohl, W., Das Prinzip der Gemeinwirtschaftlichkeit im deutschen Postwesen, in: Jahrbuch des Postwesens 1959, Bad Windsheim 1960, S. 64 ff.
- Kosiol, E., Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum, Reinbek bei Hamburg, 1966.
- Krelle, W., Präferenz- und Entscheidungstheorie, Tübingen 1968.
- Kuhn, E., Die Aufwendungen ausgewählter volkswirtschaftlicher Bereiche für Post- und Fernmeldegebühren, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Jahrgang 1972, S. 669 ff.
- Lachnit, L., Grundgedanken zu einer Vergleichenden Betriebswirtschaftslehre, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF), X. Jahrgang (1975), Heft 1, S. 9 ff.
- Lanz, K., "Ma Bell" mit den Unabhängigen - Amerikas Telefonsystem und seine Wandlungen, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 7/1975, S. 52 ff.

List, F., Schriften, Reden, Briefe, Band 3 Schriften zum Verkehrswesen, Berlin 1928.

Lohmöller, G., Theorie des Qualitätswettbewerbes, Bonn 1970.

Machlup, F., Die Theorie des Devisenmarktes, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, herausgegeben von K. Rose, 3. Auflage, Köln, Berlin 1971, S. 169 ff.

Mammel, D. und Wetzlich, J., Absender- und Empfängerstrukturen bei Brief- und Paketsendungen, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Jahrgang 1973, S. 282 ff.

Mirallès, F., Moins de grévistes sauf dans le tri, in: Le Figaro vom 23./24.11.1974, S. 4.

Nieschlag, R., Dichtl, E. und Hörschgen, H., Marketing, ein entscheidungstheoretischer Ansatz, 4., neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Berlin 1971.

Oettle, K., Unternehmerische Finanzpolitik, Stuttgart 1966.

Oettle, K. und Thiemeyer, T., Thesen über die Unterschiede zwischen privater Absatzpolitik und öffentlicher Angebotspolitik, in: Die öffentliche Wirtschaft, 18. Jahrgang 1969, Heft 1, S. 37 ff.

Ohlin, B., Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, herausgegeben von K. Rose, 3. Auflage, Köln, Berlin 1971, S. 31 ff.

ohne Verfasser, Am Samstag nie, in: Die Zeit Nr. 47 vom 15.11.1974, S. 36.

ohne Verfasser, Aus dem Verwaltungsrat - 5. Sitzung des fünften Verwaltungsrates der Deutschen Bundespost am 26. Februar 1971 in Bonn, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Jahrgang 1971, S. 225.

- ohne Verfasser, Banken kritisieren Bundespost, in:
Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 5.11.1973, S. 13.
- ohne Verfasser, Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit
der Europäischen Gemeinschaft, Band I und II,
o.O., November 1971.
- ohne Verfasser, Bundesrepublik hat die höchsten Post-
und Telefongebühren, in: Die Welt vom 26.1.1974,
S. 4.
- ohne Verfasser, Chaos bei der Post in London, in:
Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 21.10.1974, S. 15.
- ohne Verfasser, Die Gebührenpolitik der Post trifft auch
die SEL, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom
16.5.1975, S. 15.
- ohne Verfasser, Die Industrie hofft auf Erfolg der Post-
Werbung, in: Handelsblatt vom 15.3.1976, S. 1.
- ohne Verfasser, Die Marseillaise ohne Trommelwirbel, in:
Wirtschaftswoche Nr. 47 vom 15.11.1974, S. 32 f.
- ohne Verfasser, Die Leistungs- und Kostenrechnung der
Deutschen Bundespost als Vollkostenrechnung oder
Teilkostenrechnung, Sonderdruck aus dem Archiv
für das Post- und Fernmeldewesen, 24. Jahrgang,
Nr. 5, 7/1972, S. 381 ff.
- ohne Verfasser, Es geht auch ohne Siemens bei der Post,
in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 4.7.1973,
S. 17.
- ohne Verfasser, Höhere Telefongebühren - ein Bumerang
für die Post, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung
vom 26.8.1975, S. 11.
- ohne Verfasser, Hohe Telefongebühren stören die Fern-
melde-Industrie, in: Frankfurter Allgemeine Zei-
tung vom 27.8.1974, S. 13.
- ohne Verfasser, Immer mehr Selbstbedienung bei der
Schweizer Post, in: Frankfurter Allgemeine Zei-
tung vom 6.12.1974, S. 9.
- ohne Verfasser, Internationaler Portovergleich, veröf-
fentlicht in: Industriemagazin Nr. 11/1974, S. 72.
- ohne Verfasser, Internationaler Vergleich von Verbrau-
cherpreisen, in: Fachserie M Reihe 10, Veröffent-
lichungen des Statistischen Bundesamtes, Jahres-
heft 1974, Stuttgart und Mainz 1974.

- ohne Verfasser, Mehr Klagen über die Bundespost, in:
Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 18.10.1975,
S. 7.
- ohne Verfasser, "Merkbücher" im Briefdienst, in: Frank-
furter Allgemeine Zeitung vom 25.2.1975, S. 7.
- ohne Verfasser, Post-Aufsicht - gewisse Freiräume, in:
Wirtschaftswoche Nr. 5 vom 24.1.1975, S. 21.
- ohne Verfasser, Postgewerkschaft: 35-Stunden-Woche nur
auf lange Sicht, in: Frankfurter Allgemeine Zei-
tung vom 21.10.1974, S. 13.
- ohne Verfasser, Scharfe Kritik am Postministerium Ita-
liens, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom
5.7.1974, S. 8.
- ohne Verfasser, Schlimmer als ein verlorener Krieg,
in: Der Spiegel Nr. 37 vom 9.9.1974, S. 80 ff.
- ohne Verfasser, Schweden hat das dichteste Telefonnetz,
in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 6.6.1975,
S. 9.
- ohne Verfasser, Spitzenverdienste im öffentlichen Dienst?,
in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen,
Heft 2/1975, S. 53.
- ohne Verfasser, Vatikan-Zeitung beklagt Post-Chaos, in:
Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 24.7.1974,
S. 11.
- ohne Verfasser, Weiterhin Ärger mit dem Mondscheintarif,
in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 27.11.1975,
S. 7.
- ohne Verfasser, Wird die Bundespost zu einer Super-Bank?,
in: Handelsblatt vom 9.1.1975, S. 3.
- Olbertz, K., "Es kostet weniger als Sie denken...", in:
Handelsblatt vom 18.9.1975, S. 22.
- Orlik, G., Die Deutsche Bundespost im Spannungsfeld
gegensätzlicher Anforderungen, München 1971.
- Püttner, G., Die öffentlichen Unternehmen, Verfassungs-
fragen zur wirtschaftlichen Betätigung der öffent-
lichen Hand, Bad Homburg v.d.H., Berlin, Zürich
1969.

Recueil sur l'organisation et les services intérieurs des administrations, Veröffentlichungen des Weltpostvereins, Stand Februar 1974.

Reitz, K., Bestimmungsgründe und voraussichtliche Entwicklung der Nachfrage nach Briefsendungen bis zum Jahre 1985, Bonn 1974.

Rettel, E., Der Postscheckdienst der Weltpostvereinsländer im Jahre 1972, in: Archiv für das Post- und Fernmeldewesen, 26. Jahrgang, Heft 3/1974, S. 245 ff.

Riebel, P., Die Preiskalkulation auf Grundlage von "Selbstkosten" oder von relativen Einzelkosten und Deckungsbeiträgen, in: Einzelkosten- und Deckungsbeitragsrechnung, Opladen 1972, S. 190 ff.

Rieger, H., Der Güterbegriff in der Theorie des Qualitätswettbewerbes, Berlin 1962.

Roeper, H., Der Geist von Rambouillet läßt hoffen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 24.11.1975, S. 11.

Roos, I., Norrby, D. und Leijon, I., Telephone rates in various countries, herausgegeben von The Swedish Telecommunications Administration, Stockholm 1973.

Rose, K., Theorie der Außenwirtschaft, 5. Auflage, München 1974.

Samuelson, P. A., Analytical notes on international real-income measures, in: The Economic Journal, Volume 84, London 1974, S. 595 ff.

Sandig, C., Die Führung des Betriebes - Betriebswirtschaftspolitik, Stuttgart 1953.

Schmidtchen, D., Politische Ökonomie staatlicher Preisinterventionen, dargestellt am Beispiel der "politischen Preise" im Nachrichtenverkehr, Band 28 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Berlin 1973.

Schnettler, A., Betriebsvergleich, Grundlagen und Praxis zwischenbetrieblicher Vergleiche, 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1961.

- Schnorbus, A., Frankfurt - New York in Sekunden, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 27.5.1972, S. 15.
- Schulz, C.-E., Zwischenbetriebliche Kostenvergleiche auf der Grundlage der Standardkosten, in: Probleme des Rechnungswesens in internationaler Betrachtung, Düsseldorf 1957, S. 159 ff.
- Schwarzbuch über die Deutsche Bundespost, herausgegeben vom Verband der Postbenutzer e. V., Offenbach 1973.
- Schwedes, H., Konjunkturpolitik mit Fernmeldeinvestitionen?, Stabilitätspolitische Forderungen und betriebliche Möglichkeiten, Band 25 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Berlin 1971.
- Schweizerische Post-, Telephon- und Telegraphenbetriebe, Statistisches Jahrbuch 1972.
- Statistisches Jahrbuch 1975 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1975.
- Steinmetz, H., Die Deutsche Bundespost im Schatten des Wohlstands, in: Archiv für das Post- und Fernmeldewesen, Bonn 1966, S. 91 ff.
- Steinmetz, H., Für und Wider das Postmonopol, in: Jahrbuch des Postwesens 1968, Bad Windsheim 1968, S. 9 ff.
- Stobbe, A., Volkswirtschaftliches Rechnungswesen, 3. revidierte und neubearbeitete Auflage, Berlin, Heidelberg, New York 1972.
- Streissler, E. und M., Grundlagen der Entscheidungstheorie der Nachfrage, in: Konsum und Nachfrage, Köln, Berlin 1966, S. 15.
- Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 115-2 vom 1.10.1973.
- Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 603-2 vom 14.1.1976.
- Übersicht der Deutschen Bundespost Nr. 603-4 vom 14.1.1976.

- Wahrig, G., Das große deutsche Wörterbuch, Gütersloh 1966.
- Weber, K., Vereinigte Staaten von Amerika, Besonderheiten der Kostenrechnung, in: Handwörterbuch des Rechnungswesens, herausgegeben von E. Kosiol, Stuttgart 1970, Spalte 1767 ff.
- Wegmann, G., Die gemeinwirtschaftlichen Grundsätze in der Tarifpolitik der Deutschen Bundespost, Band 18 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Heidelberg 1964.
- Wiedenfeld, K., Transportwesen, Tübingen 1930.
- Wirz, W., Zur Logik des Qualitätsbegriffes, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 104, Teil I, 1915, S. 1 ff.
- Witte, E., Die öffentliche Unternehmung im Interessenkonflikt, Berlin 1966.
- Die Post - ein Modellfall, in: Wirtschaftswoche Nr. 27/1971, S. 27 ff.
- Wriebel, M., Das italienische Postchaos, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 29.6.1974, S. 13.
- v. Wysocki, K., Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens, Berlin und Frankfurt a. M. 1967.
- Zurhorst, B., Die Alleinrechte der Deutschen Bundespost im Lichte der Wettbewerbsordnung der Wirtschaft, in: Jahrbuch des Postwesens 1969, Bad Windsheim, S. 267 ff.
- Die Deutsche Bundespost und der Wettbewerb, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Jahrgang 1972, S. 185 ff.
- Zur Finanzlage der Deutschen Bundespost, in: Zeitschrift für das Post- und Fernmeldewesen, Heft 2/1975, S. 4 ff.

LEBENS LAUF

Am 6. Oktober 1948 wurde ich als Sohn meiner Eltern, Werner Fuchs und Annelore Fuchs, geb. Heim, in Mainz geboren.

Meine Schulzeit begann 1955 mit dem Besuch der Volksschule in Mainz und endete dort am 26. September 1968 nach bestandener Reifeprüfung am Wirtschaftsgymnasium. Zum Wintersemester 1968/69 wurde ich an der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz für das Fach Wirtschaftswissenschaften immatrikuliert. Nach der Zwischenprüfung im Sommersemester 1970 wechselte ich an die Universität des Saarlandes in Saarbrücken. Am 5. November 1973 bestand ich dort die Diplom-Prüfung für Kaufleute.

Seit dem 1. Januar 1974 bin ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz beschäftigt.

Am 7. Juli 1976 bestand ich die mündliche Doktorprüfung.

Mainz, den 23. Juli 1976

Boock dichs

